SR Research Report
2015/8/13

ジャパンベストレスキューシステム（2453）

目次

主要な経営指標の推移

損益計算書（百万円）	FY09/06 連結	FY09/07 連結	FY09/08 連結	FY09/09 連結	FY09/10 連結	FY09/11 連結	FY09/12 連結	FY09/13 連結	FY09/14 連結	FY09/15 会予
売上高	**4,622**	**5,029**	**4,963**	**5,580**	**6,828**	**7,210**	**7,438**	**10,405**	**11,622**	**11,509**
コールセンター事業	289	310	364	585	708	697	656	622	650	649
会員事業	1,242	1,851	1,848	2,044	2,384	2,435	2,274	3,083	3,942	4,065
企業提携事業	2,787	2,741	2,741	3,016	3,489	3,476	3,093	3,015	3,165	3,253
加盟店事業	207	273	311	194	186	211	167	173	145	149
少額短期保険事業	-	-	-	-	572	738	1,176	1,709	2,051	2,233
環境メンテナンス事業	-	-	-	-	-	-	-	1,541	1,463	626
自動車賃貸事業	-	-	-	-	24	251	205	362	625	462
医療機器事業、その他	165	63	18	169	4	3	112	423	400	389
連結消去	-68	-209	-318	-427	-540	-600	-246	-522	-821	-320
前期比	27.4%	8.8%	-1.3%	12.4%	22.4%	5.6%	3.2%	39.9%	11.7%	-1.0%
コールセンター事業	-13.7%	7.1%	17.3%	60.9%	21.1%	-1.6%	-5.8%	-5.2%	4.5%	-0.2%
会員事業	42.2%	49.1%	-0.2%	10.6%	16.6%	2.1%	-6.6%	35.6%	27.9%	3.1%
企業提携事業	26.6%	-1.6%	-0.0%	10.0%	15.7%	-0.4%	-11.0%	-2.5%	5.0%	2.8%
加盟店事業	-	31.9%	13.7%	-37.7%	-4.0%	13.4%	-20.7%	3.2%	-15.9%	2.6%
少額短期保険事業	-	-	-	-	-	28.9%	59.4%	45.3%	20.0%	8.9%
環境メンテナンス事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-5.1%	-57.2%
自動車賃貸事業	-	-	-	-	-	929.9%	-18.2%	76.4%	72.8%	-26.1%
医療機器事業、その他	-25.1%	-62.1%	-71.2%	836.2%	-97.5%	-18.2%	3,182.8%	277.4%	-5.2%	-2.9%
売上総利益	**1,745**	**2,044**	**2,240**	**2,669**	**3,334**	**3,402**	**3,371**	**3,668**	**3,987**	**4,428**
前期比	19.6%	17.1%	9.6%	19.1%	24.9%	2.0%	-0.9%	8.8%	8.7%	11.0%
売上総利益率	37.8%	40.6%	45.1%	47.8%	48.8%	47.2%	45.3%	35.3%	34.3%	38.5%
営業利益	**433**	**487**	**440**	**305**	**541**	**635**	**607**	**190**	**329**	**521**
コールセンター事業	117	129	147	246	340	251	163	126	156	115
会員事業	432	484	388	386	395	422	619	807	800	779
企業提携事業	183	104	117	160	386	346	180	192	318	260
加盟店事業	-208	-115	-86	-365	-514	-386	-295	-284	-322	-347
少額短期保険事業	-	-	-	-	143	267	174	133	131	157
環境メンテナンス事業	-	-	-	-	-	-	-	-617	-546	-99
自動車賃貸事業	-	-	-	-	2	19	11	78	100	-92
医療機器事業、その他	9	4	-9	62	-0	-0	0	-2	45	44
連結消去	-99	-119	-118	-183	-211	-285	-246	-243	-351	-295
前期比	66.1%	12.4%	-9.7%	-30.7%	77.3%	17.3%	-4.3%	-68.8%	73.7%	58.2%
営業利益率	9.4%	9.7%	8.9%	5.5%	7.9%	8.8%	8.2%	1.8%	2.8%	4.5%
経常利益	**428**	**514**	**470**	**234**	**525**	**582**	**545**	**142**	**279**	**528**
前期比	77.9%	20.1%	-8.5%	-50.3%	124.8%	10.8%	-6.4%	-74.0%	96.5%	89.3%
経常利益率	9.2%	10.2%	9.5%	4.2%	7.7%	8.1%	7.3%	1.4%	2.4%	4.6%
当期純利益	**243**	**277**	**173**	**-56**	**303**	**430**	**259**	**-486**	**31**	**201**
前期比	99.4%	14.1%	-37.5%	-132.1%	-645.2%	42.2%	-39.7%	-287.5%	-106.4%	543.5%
純利益率	5.3%	5.5%	3.5%	-1.0%	4.4%	6.0%	3.5%	-4.7%	0.3%	1.7%
1株当たりデータ										
期末発行済株式数	32,314	68,858	68,858	68,858	68,858	68,858	68,858	69,003	34,685	
EPS（円）	7,688.0	4,263.6	2,515.0	-837.7	4,469.7	6,436.9	4,069.9	-1,644.8	0.9	5.9
DPS（円）	500.0	500.0	1,000.0	1,000.0	1,500.0	1,500.0	1,500.0	1,500.0	2.0	3.0
BPS（円）	45,193	33,372	35,144	34,007	36,110	42,429	43,584	6,403	158	
貸借対照表　（百万円）										
現金・預金・有価証券	1,527	2,220	2,510	2,515	3,869	5,623	6,476	6,493	8,392	
流動資産合計	2,165	2,816	3,219	3,513	5,035	6,577	7,825	9,212	10,116	
有形固定資産	43	48	58	94	236	696	178	642	703	
無形固定資産	136	224	205	287	278	206	204	164	283	
投資その他の資産	732	1,223	1,728	1,466	1,273	1,226	1,240	1,638	2,130	
固定資産合計	911	1,495	1,991	1,848	1,787	2,127	1,622	2,444	3,116	
資産合計	3,077	4,318	5,215	5,549	7,055	8,958	9,640	11,767	13,278	
流動負債合計	1,415	1,761	1,804	2,089	2,880	3,523	4,219	6,227	4,102	
固定負債合計	120	158	850	1,115	1,736	2,598	2,561	3,572	3,581	
負債合計	1,536	1,919	2,654	3,204	4,616	6,121	6,780	9,799	7,683	
純資産合計	1,542	2,399	2,561	2,345	2,439	2,837	2,860	1,968	5,595	
キャッシュフロー計算書　（百万円）										
営業活動によるキャッシュフロー	354	297	231	75	809	931	577	-151	1,619	
投資活動によるキャッシュフロー	-690	-509	-661	-462	-434	333	157	-889	-1,407	
財務活動によるキャッシュフロー	818	905	720	392	779	689	20	957	1,281	
財務指標										
有利子負債（短期及び長期）	730	1,080	1,814	2,251	3,203	4,146	4,491	6,134	3,756	
総資産利益率（ROA）	9.9%	7.5%	3.6%	-1.0%	4.8%	5.4%	2.8%	-4.5%	0.2%	
自己資本純利益率（ROE）	18.6%	14.7%	7.3%	-2.3%	12.7%	16.5%	9.4%	-21.3%	0.9%	
自己資本比率	47.5%	53.2%	46.4%	42.2%	34.6%	31.0%	28.3%	15.6%	40.9%	

出所：会社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合については、四捨五入により生じた相違であることに留意。

注：2014年9月期予想は、期初計画。2014年6月13日に2013年9月期第3四半期以降の四半期報告書の訂正報告が出されている。

直近更新内容

概略

2015 年 8 月 13 日、ジャパンベストレスキューシステム株式会社は、2015 年 9 月期第 3 四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は 2015 年 9 月期第 3 四半期決算の項目を参照）

同日、同社は特別損失について発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

同社及び同社子会社の株式会社バイノスは、2014 年 12 月に株式会社トーカイから提訴のあった賃貸借契約等に係る事案につき、岐阜地方裁判所で係争していたが、2015 年 5 月に同裁判所での裁判手続として、70 百万円を和解金として支払うこと等を内容とする和解が成立し、2015 年 9 月期第 3 四半期に、当該和解金を特別損失として計上した。当該和解金は 2015 年 9 月期通期業績予想にすでに織り込まれており、これによる業績予想修正は無い。

2015 年 6 月 22 日、同社は、東京証券取引所、及び名古屋証券取引所へ訂正報告書（「改善報告書」、及び「改善状況報告書」の訂正版）を同日付で提出したことを発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

同日付で提出した訂正報告書では、内部調査委員会の調査等により明らかとなった事実関係を踏まえ、追加的に複数の改善措置を策定している。同社によれば、両取引所より、これらを含めた一連の改善措置が有効に機能することを確認するために、同日より 6 か月経過後までの改善措置の実施及び運用状況について改めて説明を求めることが適当であると判断され、2016 年 1 月 8 日を提出期限として改善状況報告書の再提出を求められたとのこと。同社は、両取引所からの当該改善状況報告書の再提出請求に対し、真摯に対応していくとしている。

2015 年 6 月 15 日、同社への取材を踏まえ、2015 年 9 月期第 2 四半期決算の概要を更新した。

2015 年 6 月 8 日、同社は、東京証券取引所、及び名古屋証券取引所より「公表措置」が実施された旨の通知を受けたことを発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

証券取引所による「公表措置」とは、情報開示内容に虚偽があった場合などに、証券取引所が事実を公表して再発防止を求めるものである。今回は、同社子会社の株式会社バイノスに

2015/8/13

おける不適正な売上計上に関する問題（以下、本件）で両取引所が行った会社情報に関する照会に対して、複数の同社役職員が正確な報告を行わなかったことは、上場規則に違反していることなどから公表を要すると認められたため、両取引所により公表措置が行われた。

同社では、再発防止ために、本件に関わった複数の役職員に対してすでに処分を実施しており、2015 年5月 25 日に「内部調査委員会の提言に基づく再発防止策等のお知らせ」で公表している。両取引所による公表措置を受け、内部調査委員会の調査及び両取引所における事実関係の確認等の結果を踏まえ、過去に公表した再発防止策を改めて見直したうえで、2015 年6月22 日までに、改善報告書の訂正版及び改善状況報告書の訂正版を両取引所に提出し、併せて同社の適時開示にて公表する予定であるとしている。

2015 年 5 月 25 日、同社は、内部調査委員会の提言に基づく再発防止策等について発表した。（リリース文へのリンクはこちら）

同社は、同社連結子会社である株式会社バイノス（以下、バイノス）における不適正な売上計上、並びに監査体制及び過去の第三者委員会対応における問題点等が指摘されたことを受け、2015 年 5 月 25 日の取締役会において、内部調査委員会の調査報告において指摘された事項及び再発防止のための提言について検討し、関係者の処分等及び再発防止策を決議した。

今後は、コンプライアンス意識とコーポレートガバナンスの強化を軸とした再発防止策を着実に履行し、信頼回復に努めるとしている。

3 ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期業績動向

四半期業績 （百万円）	FY09/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY09/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY09/15 Q1	Q2	Q3	Q4	FY09/15 進捗率	通期会予
売上高	**2,059**	**2,477**	**2,715**	**3,154**	**2,546**	**3,323**	**3,071**	**2,682**	**2,772**	**3,469**	**3,279**		**54.2%**	**11,509**
コールセンター事業	160	147	153	163	166	160	156	168	175	158	162		51.3%	649
会員事業	605	981	811	685	749	1,232	1,058	904	922	1,279	1,360		54.1%	4,065
企業提携事業	825	765	683	742	855	851	704	756	850	812	775		51.1%	3,253
加盟店事業	46	45	40	42	36	37	37	35	38	37	36		50.5%	149
小額短期保険事業	352	476	457	424	442	574	536	499	532	728	672		56.4%	2,233
自動車賃貸事業	30	34	143	155	148	152	184	142	110	67	58		38.3%	462
環境メンテナンス事業	-	-	505	1,036	249	417	532	264	168	384	306		88.2%	626
医療機器事業、その他	108	101	108	107	104	99	98	100	98	100	-		50.9%	389
消去または全社	-65	-72	-186	-199	-203	-198	-235	-186	-120	-96	-88		67.6%	-320
前年同期比	**17.7%**	**23.7%**	**51.8%**	**66.3%**	**23.6%**	**34.2%**	**13.1%**	**-15.0%**	**8.9%**	**4.4%**	**6.8%**			**-1.0%**
コールセンター事業	-8.2%	-5.9%	-2.5%	-4.0%	3.8%	8.8%	2.5%	3.3%	5.5%	-1.0%	3.4%			-0.2%
会員事業	29.3%	41.3%	42.7%	26.1%	23.8%	25.6%	30.4%	31.9%	23.1%	3.8%	28.5%			3.1%
企業提携事業	-0.5%	-10.2%	0.8%	1.1%	3.7%	11.3%	3.0%	1.8%	-0.6%	-4.6%	10.1%			2.8%
加盟店事業	6.7%	7.3%	-1.9%	0.6%	-20.7%	-18.5%	-7.7%	-15.7%	4.3%	2.1%	-4.2%			2.6%
小額短期保険事業	72.2%	68.2%	24.7%	31.5%	25.8%	20.4%	17.3%	17.8%	20.3%	26.9%	25.3%			8.9%
自動車賃貸事業	-69.4%	-13.6%	314.5%	367.8%	392.2%	346.3%	28.5%	-8.3%	-25.5%	-55.9%	-68.7%			-26.1%
環境メンテナンス事業	-	-	-	-	-	-	5.4%	-74.6%	-32.6%	-8.0%	-42.5%			-57.2%
医療機器事業、その他	15,552.6%	14,778.9%	-	-3.7%	-3.2%	-1.9%	-9.3%	-6.4%	-6.2%	1.1%	-100.0%			-2.9%
売上総利益	921	1,132	907	708	739	1,072	1,254	922	942	1,267	1,127			
売上総利益率	44.7%	45.7%	33.4%	22.4%	29.0%	32.2%	40.8%	34.4%	34.0%	36.5%	34.4%			
販管費	774	829	897	978	940	946	893	879	957	942	891			
前年同期比	22.3%	28.8%	28.0%	24.5%	21.4%	14.1%	-0.5%	-10.1%	1.8%	-0.5%	-0.1%			
営業利益	**147**	**303**	**9**	**-270**	**-201**	**125**	**362**	**43**	**-15**	**325**	**236**		**59.5%**	**521**
コールセンター事業	41	30	28	27	35	38	34	48	50	40	43		78.2%	115
会員事業	130	326	192	159	115	296	216	174	130	292	267		54.2%	779
企業提携事業	67	61	44	19	63	97	70	88	80	98	81		68.3%	260
加盟店事業	-67	-72	-66	-79	-85	-86	-67	-86	-82	-80	-74		46.5%	-347
小額短期保険事業	35	53	32	12	34	42	39	16	38	41	43		49.9%	157
自動車賃貸事業	1	-15	46	46	34	16	30	19	-20	-47	-29		72.3%	-92
環境メンテナンス事業	-	-	-186	-431	-341	-200	102	-107	-123	55	-27		68.7%	-99
医療機器事業、その他	-1	-12	-1	11	7	16	11	11	13	13	-1		59.2%	44
消去または全社	-60	-68	-80	-35	-65	-93	-74	-119	-101	-87	-67		63.9%	-295
前年同期比	**7.4%**	**15.8%**	**-92.3%**	**-**	**-**	**-58.6%**	**3,856.4%**	**-**	**-**	**159.2%**	**-34.8%**			**58.2%**
コールセンター事業	-29.6%	-26.6%	32.8%	-37.1%	-13.7%	24.3%	23.4%	79.5%	42.1%	4.9%	24.7%			-26.1%
会員事業	34.7%	28.6%	28.9%	32.4%	-11.9%	-9.3%	12.4%	9.5%	13.3%	-1.3%	23.6%			-2.6%
企業提携事業	32.4%	-3.7%	76.0%	-52.7%	-6.7%	58.6%	59.8%	356.4%	26.6%	1.1%	14.4%			-18.2%
加盟店事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			-
小額短期保険事業	-42.2%	24.0%	-34.6%	-43.2%	-1.3%	-21.8%	22.3%	28.3%	9.0%	-2.2%	9.2%			19.7%
自動車賃貸事業	-92.4%	-	-	-	3,777.3%	-	-34.9%	-58.7%	-	-	-			-
環境メンテナンス事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			-
医療機器事業、その他	-	-	-	1,524.6%	-	-	-	-4.2%	75.3%	-16.9%	-			-1.9%
営業利益率	**7.1%**	**12.2%**	**0.3%**	**-8.6%**	**-7.9%**	**3.8%**	**11.8%**	**1.6%**	**-0.6%**	**9.4%**	**7.2%**			**4.5%**
コールセンター事業	25.7%	20.7%	18.2%	16.4%	21.4%	23.6%	21.9%	28.6%	28.8%	25.0%	26.4%			17.7%
会員事業	21.5%	33.2%	23.7%	23.2%	15.3%	24.0%	20.4%	19.2%	14.1%	22.8%	19.6%			19.2%
企業提携事業	8.2%	8.0%	6.5%	2.6%	7.4%	11.4%	10.0%	11.6%	9.4%	12.1%	10.4%			8.0%
加盟店事業	-146.7%	-161.2%	-163.7%	-188.8%	-233.0%	-233.4%	-179.8%	-243.4%	-216.5%	-212.6%	-207.5%			-232.9%
小額短期保険事業	9.9%	11.2%	7.0%	2.9%	7.8%	7.3%	7.3%	3.1%	7.1%	5.6%	6.4%			7.0%
自動車賃貸事業	2.9%	-45.3%	32.4%	29.8%	23.1%	10.6%	16.4%	13.4%	-18.0%	-69.8%	-50.1%			-19.9%
環境メンテナンス事業	-	-	-36.8%	-41.6%	-136.7%	-47.9%	19.1%	-40.8%	-73.5%	14.4%	-8.7%			-15.8%
医療機器事業、その他	-0.6%	-11.8%	-0.6%	10.6%	7.1%	15.9%	11.2%	10.9%	13.3%	13.0%	-			11.3%
経常利益	**127**	**288**	**29**	**-303**	**-223**	**10**	**344**	**148**	**-10**	**344**	**272**		**-2.0%**	**528**
前年同期比	115.1%	-11.3%	-69.8%	-	-	-96.5%	1,068.5%	-	-	3,319.1%	-21.0%			89.5%
経常利益率	6.2%	11.6%	1.1%	-9.6%	-8.8%	0.3%	11.2%	5.5%	-0.4%	9.9%	8.3%			4.6%
当期利益	**130**	**173**	**-70**	**-719**	**-233**	**-10**	**195**	**78**	**-84**	**312**	**81**		**-41.6%**	**201**
前年同期比	9,105.7%	-8.9%	-	-	-	-	-	-	-	-	-58.4%			545.4%

サブセグメント売上高ほか （百万円）	FY09/13 Q1	Q2	Q3	Q4	FY09/14 Q1	Q2	Q3	Q4	FY09/15 Q1	Q2	Q3	Q4
コールセンター事業	**160**	**147**	**153**	**163**	**166**	**160**	**156**	**168**	**175**	**158**	**162**	
カギ部門	108	102	100	98	106	104	98	98	110	109	106	
パソコン部門	23	20	19	22	22	20	18	16	19	17	16	
その他	29	25	33	43	38	36	41	55	46	33	39	
会員事業	**605**	**981**	**811**	**685**	**749**	**1,232**	**1,058**	**904**	**922**	**1,279**	**1,360**	
安心入居サポート	397	763	576	435	502	873	674	550	573	888	853	
ライフデポ	121	124	127	140	127	139	129	130	127	124	85	
学生生活110番	40	43	54	55	55	58	66	66	66	70	76	
その他	47	51	55	56	65	162	189	158	156	197	346	
企業提携事業	**825**	**765**	**683**	**742**	**855**	**851**	**704**	**756**	**850**	**812**	**775**	
水の救急車	468	420	355	413	477	481	402	452	484	459	425	
旭硝子の救急車	189	166	151	143	180	173	133	135	146	140	153	
セコムウィン	20	20	18	22	25	19	15	13	18	22	19	
コールセンター受託	147	160	159	165	173	179	153	155	201	192	177	
加盟店事業拠点数（拠点）	**1,547**	**1,522**	**1,524**	**1,566**	**1,602**	**1,643**	**1,715**	**1,801**	**1,833**	**1,813**	**1,916**	
加盟店（拠点）	444	443	464	471	461	481	493	497	474	468	493	
協力店（拠点）	1,103	1,079	1,060	1,095	1,141	1,162	1,222	1,304	1,359	1,345	1,423	
コールセンター受託企業数	**191**	**195**	**200**	**209**	**217**	**218**	**222**	**228**	**237**	**245**	**245**	

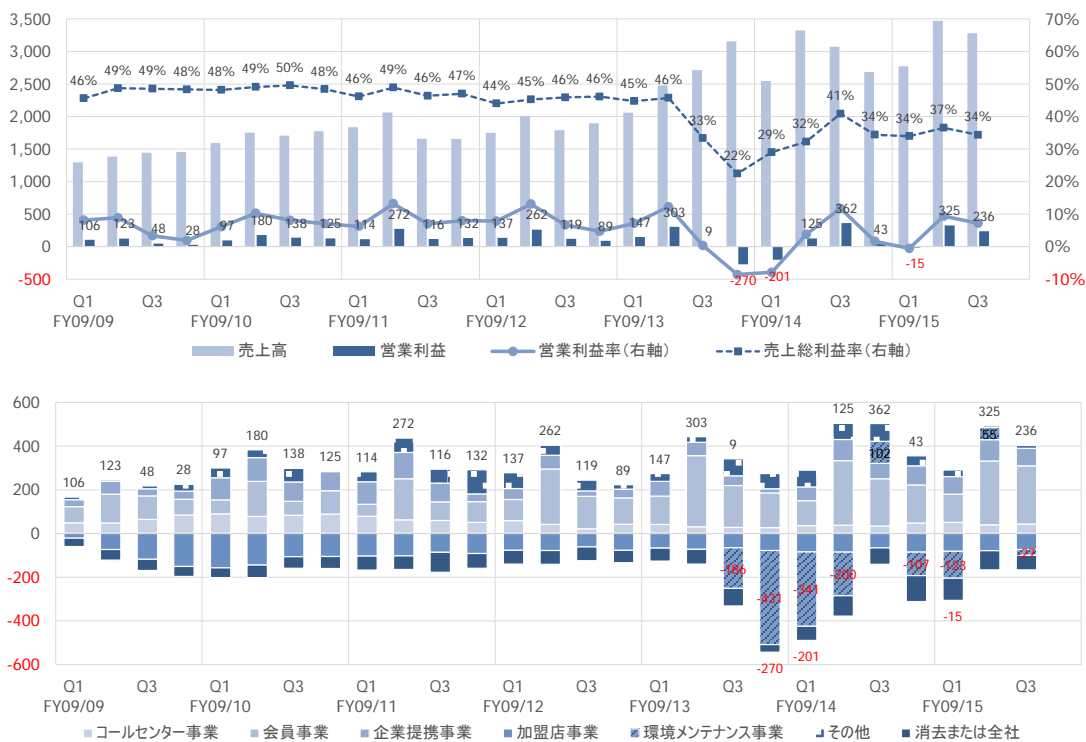
出所：会社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合については、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2015 年 9 月期第 3 四半期決算実績（2015 年 8 月 13 日発表）

売上高	9,521 百万円	（前年同期比 6.5%増）
営業利益	545 百万円	（同 90.8%増）
経常利益	606 百万円	（同 361.6%増）
当期純利益	310 百万円	（前年同期は当期純損失 47 百万円）

2015 年 9 月期第 3 四半期の連結売上高は、会員事業・少額短期保険事業を中心に伸長し前期比 6.5%増収の 9,521 百万円となった。一方、利益面では、全社的なコスト抑制施策により、売上総利益率が大きく改善し、営業利益は大幅に増加した。とりわけ、損益の足枷であった環境メンテナンス事業の赤字幅が大幅に縮小した。

四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

各セグメントの業績は次のとおり。

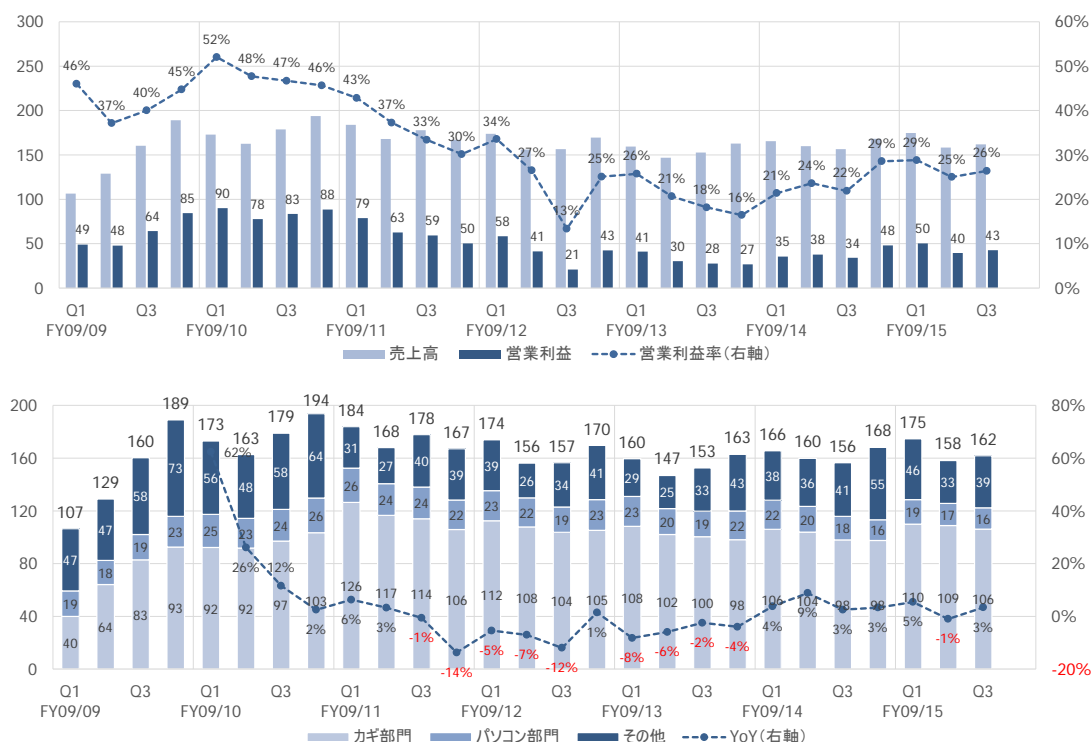
コールセンター事業

売上高	495 百万円	（前年同期比 2.6%増）
営業利益	133 百万円	（同 23.5%増）

コールセンター事業においては、主力サービスのカギ部門が好調に推移し、また、害虫駆除部門や家電修理部門も順調に推移したことで、事業全体では売上高は順調に推移した。一方、

営業利益は、増収に伴う売上総利益の好転や、広告宣伝費の圧縮等などにより、2 桁増益を達成した。

事業別売上高では、カギ部門が 325 百万円（前年同期比 5.6%増）、パソコン部門が 51 百万円（同 13.2%減）、リフォーム部門が 38 百万円（同 13.8%減）、害虫駆除部門が 29 百万円（同 20.5%増）となった。

コールセンター事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

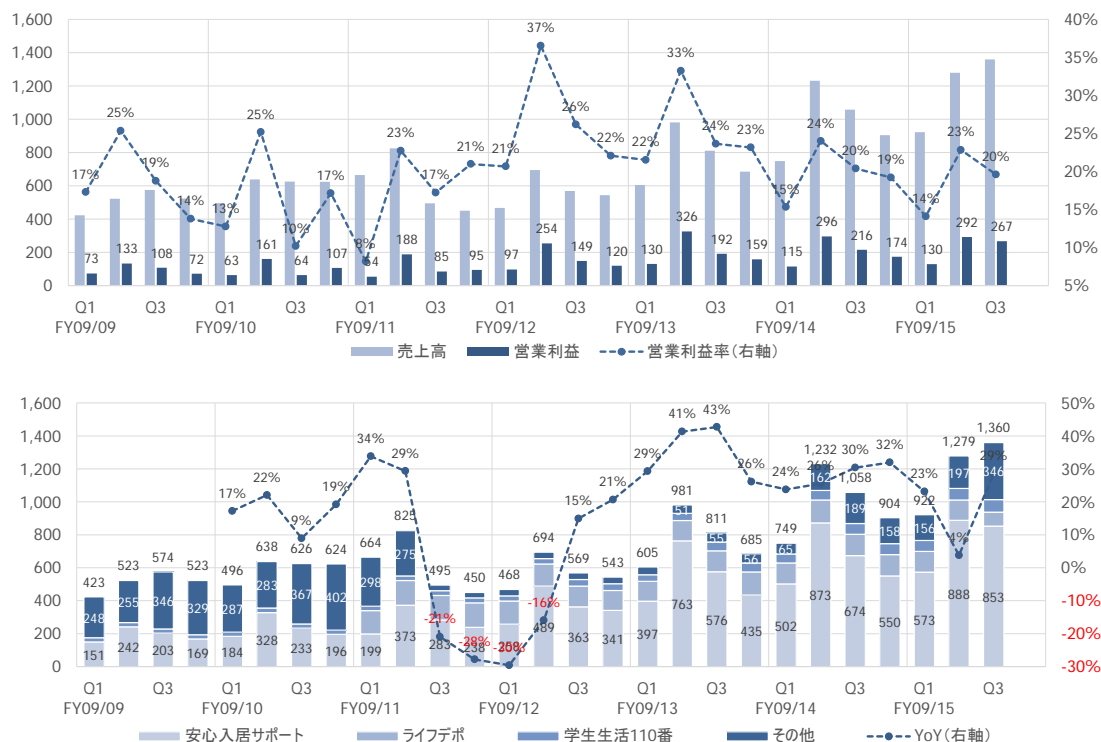
会員事業

売上高	3,560 百万円	（同 17.2%増）
営業利益	689 百万円	（同 10.0%増）

会員事業においては、主力の各種会員事業において会員数が順調に伸張している。この結果、生活会員の有効会員数は 1,795 千人となった。また、ネット 110 番株式会社及び 2015 年 4 月に新たに連結子会社となった株式会社プレコムジャパンが提供するインターネット回線取次サービスの取次件数も順調に推移した。一方、営業利益は、各種会員の売上高の増加を反映し、前年同期比増益となった。

事業別の売上高では、「安心入居サポート」会員が 2,314 百万円（前年同期比 12.9%増）、「ライフデポ」各種会員が 335 百万円（同 15.2%減）、「学生生活 110 番」会員が 212 百万円（同 18.9%増）、「あんしん修理サポート」会員が 170 百万円（同 53.2%増）、インターネット回

線取次サービスが 378 百万円（同 83.1%増）となった。

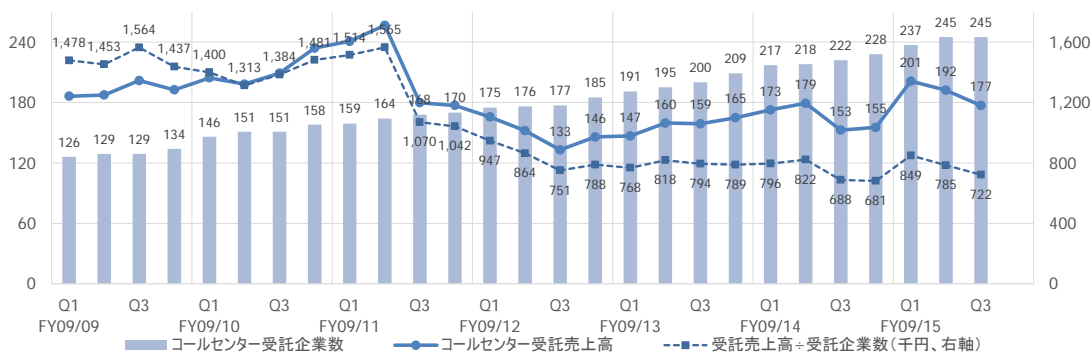
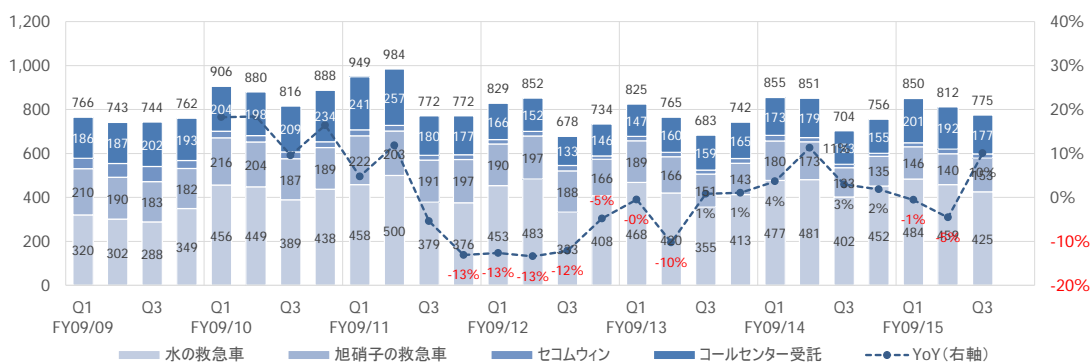
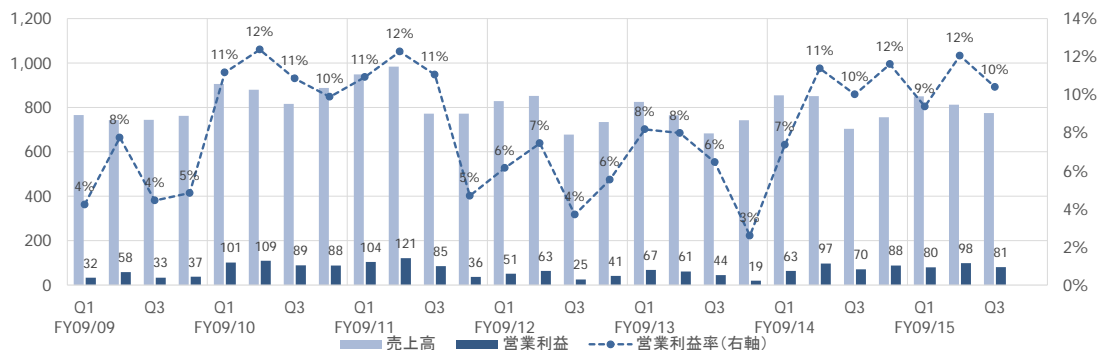
会員事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

企業提携事業

売上高	2,437 百万円	（同 1.1%増）
営業利益	258 百万円	（同 12.1%増）

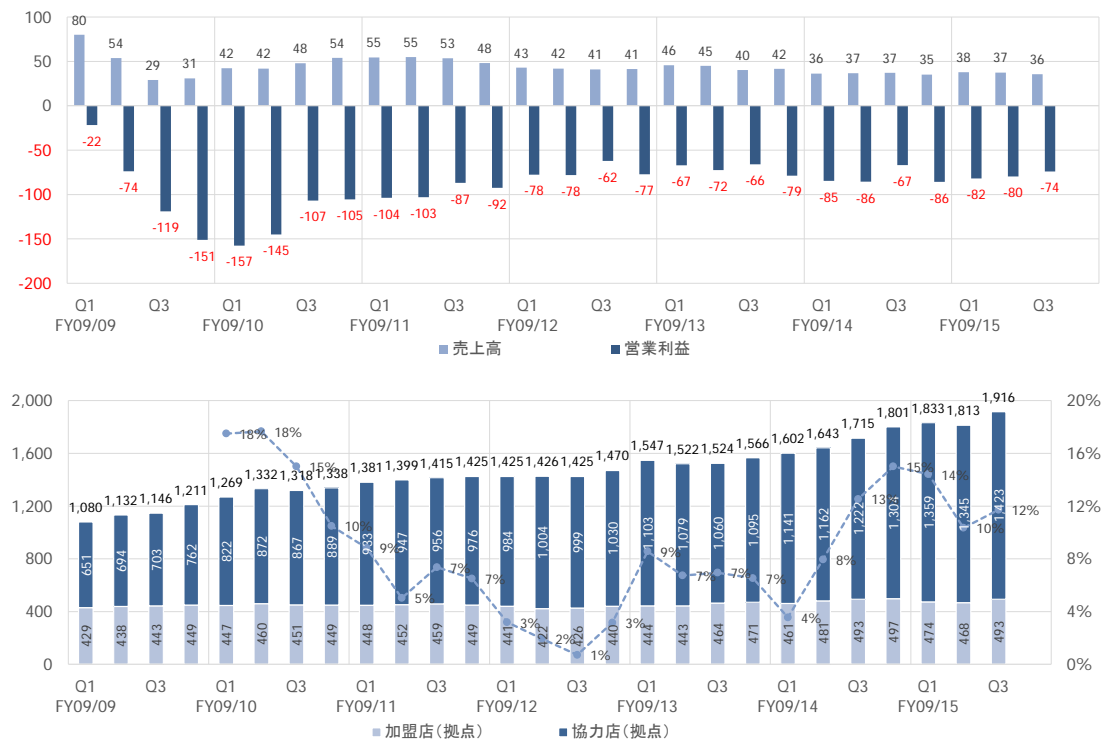
主力の水の救急車事業においては、前年同期並みに堅調に推移した。旭硝子ガラスの救急車事業は、ガラスの緊急割れ換え及び大口顧客向けの成約数が減少したことから低調に推移した。セコムウィン事業は前年同期に消費増税前駆け込み需要により防犯ガラスの売上が増加した反動が出たために、前年同期比では低調であった。コールセンター受託企業数は引き続き順調に増加し 245 社（前年同期受託企業数 222 社）となり、売上高も受託企業数を反映して順調に推移した。一方、営業利益は、売上総利益率の高いコールセンター受託事業の売上高が増加したため、 2 桁増益となった。

事業別売上高では、水の救急車事業が 1,368 百万円（前年同期比 0.6%増）、旭硝子ガラスの救急車事業が 440 百万円（同 9.4%減）、セコムウィン事業が 58 百万円（同 1.5%減）、コールセンター受託事業が 570 百万円（同 13.0%増）となった。

企業提携事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

加盟店事業

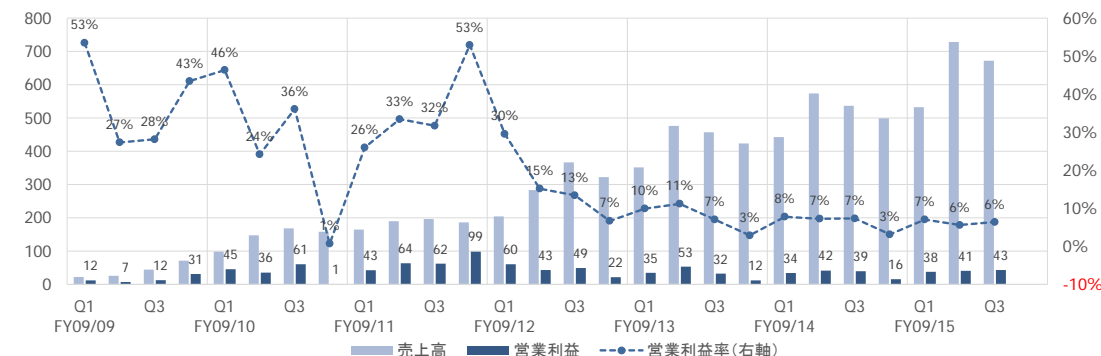
売上高　　　111 百万円　　　　　　　（同 0.7%増）
営業損失　　235 百万円　（前年同期は営業損失 237 百万円）

加盟店事業は、生活救急車全般のプロモーションに関連する広告宣伝費を当セグメントで負担しているため、営業損失となった。なお、加盟店数は 493 拠点、協力店数は 1,423 拠点となった。

出所：会社資料よりSR社作成

少額短期保険事業

売上高	1,932 百万円	（前年同期比 24.5%増）
営業利益	121 百万円	（同 5.0%増）

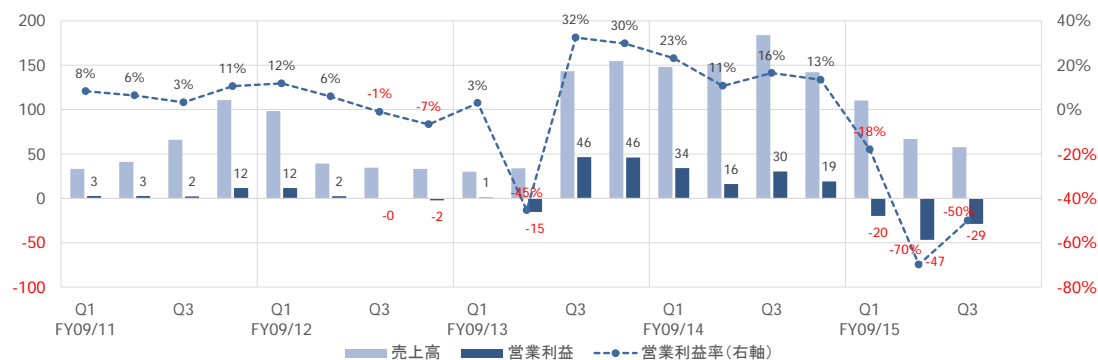
賃貸住宅の家財を補償する「新すまい Room 保険」や、自転車の万一の事故に備える「ちゃりぽ」が順調に伸び、増収増益となった。少額短期保険事業における保険業法第 113 条繰延資産の影響は 2016 年 9 月期でほぼ終了する見込みである。

少額短期保険事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

自動車賃貸事業

売上高　　　　235 百万円　　　　　　　　　（同 51.4%減）
営業損失　　　　95 百万円 （前年同期は 81 百万円の営業利益）

連結子会社バイノス社が実施する除染事業の作業用車両の賃貸車両数の減少により、売上高は前年同期比 2 桁減収となった。その影響を受け、利益面でも営業損失を計上した。

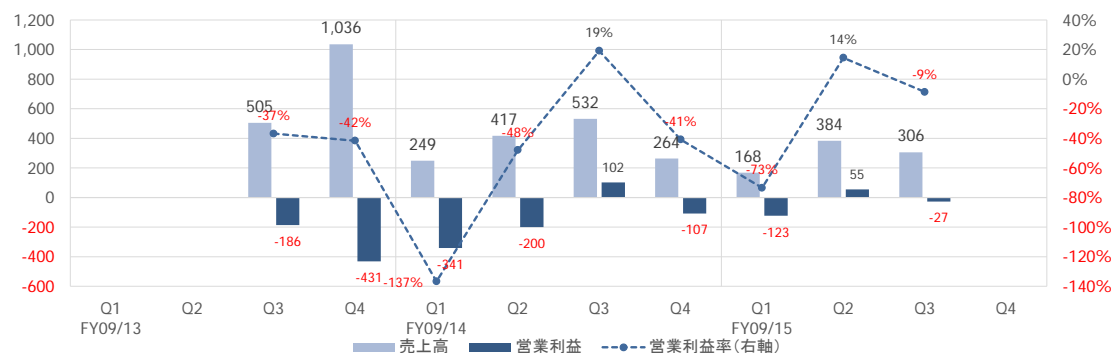
自動車賃貸事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

環境メンテナンス事業

売上高　　　　858 百万円　　　　　　　　　（同 28.4%減）
営業損失　　　　95 百万円 （前年同期は営業損失 439 百万円）

同事業は、連結子会社株式会社バイノス社が新種の微細藻類「バイノス」の特性を活かした排水・廃液及び廃棄物処理、除染作業等の事業を展開している。

第 3 四半期は、主として福島県内地方自治体等が実施する除染の受託により、売上高は 858 百万円となった。利益面では、特種車輌の優位性を活かして道路除染にシフトすることで従来よりも効率的な除染作業を実施してはいるものの、東京オリンピックの開催決定に伴う建設・土木関連の人件費高騰の影響もあり、営業損失となった。ただし、作業効率の見直しを進めることにより、損失幅は前年同期に比べ縮小した。

環境メンテナンス事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

その他の事業

売上高	198 百万円	（前年同期比 34.2%減）
営業利益	25 百万円	（同 27.8%減）

同事業では、今第３四半期連結会計期間より株式会社アットワーキングを連結範囲から除外したため、減収減益となった。

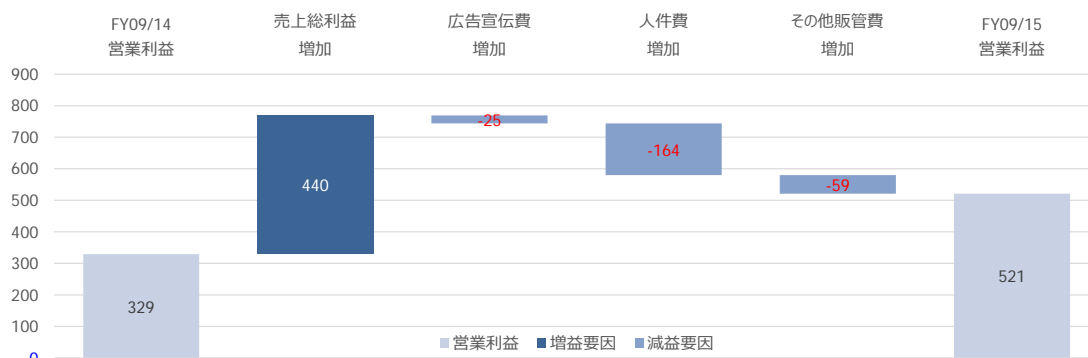
過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ

2015 年 9 月期会社予想（2014 年 11 月 14 日発表）

（百万円）	13年9月期 上期	下期	通期実績	14年9月期 上期	下期	通期	15年9月期 上期	下期会予	通期会予
売上高	**4,536**	**6,137**	**10,673**	**5,869**	**5,753**	**11,622**	**6,242**	**5,267**	**11,509**
前期比	20.9%	66.5%	43.5%	29.4%	-6.3%	8.9%	6.3%	-8.4%	-1.0%
売上原価	2,483	3,978	6,460	4,059	3,576	7,635	4,033		7,081
売上総利益	**2,054**	**2,159**	**4,213**	**1,811**	**2,177**	**3,987**	**2,209**		**4,428**
前期比	22.5%	27.4%	25.0%	-11.8%	0.8%	-5.4%	22.0%		11.0%
売上総利益率	45.3%	35.2%	39.5%	30.9%	37.8%	34.3%	35.4%		38.5%
販売費及び一般管理費	1,603	1,872	3,475	1,886	1,772	3,658	1,899		3,907
売上高販管費比率	35.3%	30.5%	32.6%	32.1%	30.8%	31.5%	30.4%		33.9%
営業利益	**450**	**287**	**738**	**-76**	**405**	**329**	**310**	**211**	**521**
前期比	13.1%	37.3%	21.5%	-	41.0%	-55.4%	-	-47.8%	58.2%
営業利益率	9.9%	4.7%	6.9%	-	7.0%	2.8%	5.0%	4.0%	4.5%
経常利益	**415**	**275**	**690**	**-213**	**492**	**279**	**334**	**194**	**528**
前期比	8.4%	69.7%	26.6%	-	79.0%	-59.6%	-	-60.5%	89.3%
経常利益率	9.2%	4.5%	6.5%	-	8.6%	2.4%	5.3%	3.7%	4.6%
当期純利益	**303**	**79**	**382**	**-242**	**274**	**31**	**229**	**-28**	**201**
前期比	59.3%	14.5%	47.3%	-	244.5%	-91.8%	-	-	543.5%

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは違う場合があるが、四捨五入により生じた際であることに留意。

2015 年 9 月期は、経営基盤再構築の年と位置づけられ、売上高 11,509 百万円（前期比 1.0%減）、営業利益 521 百万円（同 58.2%増）を見込む。営業利益の増減益要因は下表のとおり。

営業利益の増減要因（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

榊原暢宏社長の下、経営基盤の立て直しを図る

同社では、2014 年 5 月、同 6 月、同 10 月と 3 度にわたる第三者委員会の設置（詳細は、「直近更新内容」及び「ニュース＆トピックス」の項目を参照）、子会社バイノス社の業績修正を主とした過年度決算書類の訂正などの混乱を受けて、創業者である榊原暢宏社長のもと、経営基盤の立て直しを図ろうとしている。

社外取締役 2 名を増員

経営陣もこれまでの取締役 5 人体制（社外取締役 0 人）から、社外取締役を 2 名加えた 6 名の体制とし、社外取締役には、1）公認不正検査士の資格を有し、証券取引等監視委員会主任証券取引特別調査官・開示特別調査統括官を歴任して、企業不正の防止対策やコーポレート・ガバナンス等に精通した宇澤亜弓氏、2）弁護士資格を有し企業法務やコーポレート・ガバナンス等に精通した熊谷真喜氏を社外取締役候補者とする議案を、2014 年 12 月 25 日開催の

株主総会に提出し、承認されている。同社によれば、この社外取締役の増員により、社内の議論が活発化し、ガバナンスの強化が進展しているとしている。

2015 年 9 月期は経営基盤再構築の期との位置づけ

榊原暢宏社長は、2015 年 9 月期は経営基盤を立て直す期であると位置付け、上記の経営体制の変更に加えて、グループ体制を含めた組織の抜本的な見直しを行うとしている。現在のグループ体制に対しては、1）管理コストが嵩んでいる点、2）優秀な人材の分散化、3）シナジーがなく必要性の薄い事業の増加、を問題点としてあげており、上期中には道筋をつけたいとのこと。同時に現在のセグメント区分についても必要性があれば見直したいとの考えも示している。

2016 年 9 月期以降の成長に向けた戦略の布石も打つ

一方、成長戦略については、目標を再設定した上で既存事業及び新規事業両面で 2016 年 9 月期以降の成長に向けて布石を打っていくものとみられる。目標についてはまだ発表する段階にはないとのことであるが、定性的には以下のように事業展開を考えているとみられる。

既存事業：既存事業については、収益性を維持しながら売上を成長させるには現在の同社の経営資源だけでは難しく、M&A 等が必要であるとの認識を示している。例をあげると、同社では水回りのサービスだけで約 20 億円の売上規模を有しているが、競合環境に鑑みると 100 億円までは行くことが可能としても多大な資金及び労力等の経営資源が必要であり、M&A 等が不可欠であるとみている。

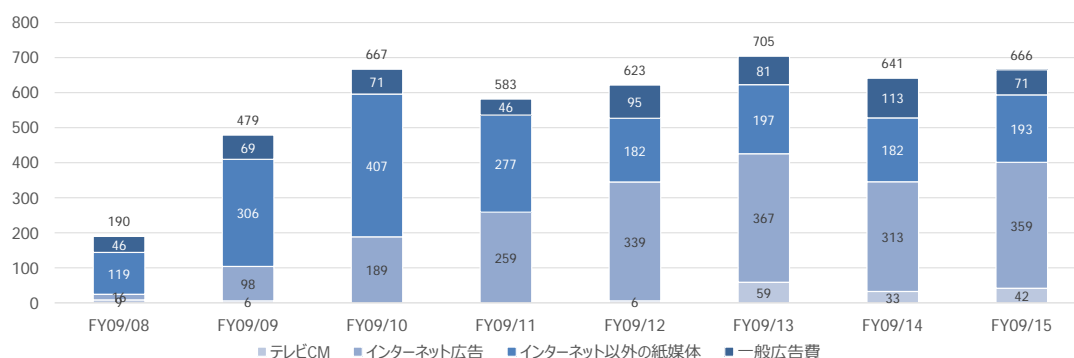
新規事業：新規事業については、会員事業では少額短期保険事業など同社の他事業とのシナジーを活用することで、様々なサービスを創出することは可能であると同社ではみている。同社の創業来の基本戦略「サービスメニューを開発し、サービスを提供するための全国ネットワークを構築し、集客ノウハウと仕組みを蓄積する」を着実に実行していくものとみられる。具体的には、会員事業においては上述のように新サービスの開発と販売先の構築、企業提携事業では大企業との提携の加速、コールセンター事業では現在の一日あたり入電件数 3,500 件の拡大（仮に 35,000 件となれば数十億円の売上増効果）などを計画している。

また、榊原暢宏社長は実現化していないものの事業・サービスのアイデアは多数あるとみられ、2015 年 9 月期に経営基盤の再構築を行った上で、これら新規事業・サービスに向けた布石を打ち出していくものとみられる。新規事業・サービスの内容については、生活が豊かになるような提案をしていきたいとしている。

そして、上述のようにコーポレート・ガバナンスに精通した社外取締役が 2 名選出されており、今後の新規事業展開においてはより綿密な事業計画のもとに戦略が実行されるものと SR 社では期待をしている。

サービス認知度の向上に向けてインターネットを利用した広告活動に注力

サービスの認知度向上のために、より積極的な広告展開を進める計画。広告宣伝費は 667 百万円の投入（前期実績は 642 百万円）を見込み、主にコールセンター事業のカギの交換及びパソコン関連サービス、企業提携事業の水まわり関連サービス等の緊急駆けつけサービスの売上高の拡大を図るとしている。

広告宣伝費推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

会員事業

会員事業では、引き続き「あんしん修理サポート」会員や「学生生活 110 番」会員等の会員数の増加を見込み、提携企業等の拡大、インターネット取次サービスの展開とともに売上高の伸長を見込んでいる。

少額短期保険事業

少額短期保険事業では、賃貸住宅の家財を補償する「新すまい Room 保険」、自転車の万一の事故に備える「ちゃりぽ」などの順調な伸長を見込んでいる。

自動車賃貸事業及び環境メンテナンス事業

自動車賃貸事業及び環境メンテナンス事業では、連結子会社 JBR Leasing 株式会社が大型特殊車両等を提供し、連結子会社株式会社バイノスが国や地方自治体の進める除染作業を、大手ゼネコンを通じて受託している。

業績に貢献することが期待される中間貯蔵施設の設備の稼働時期が未確定であるため、現状の業績を基に利益計画を策定している。

当初会社計画と実績

実績と会社予想（百万円）	FY09/06 連結	FY09/07 連結	FY09/08 連結	FY09/09 連結	FY09/10 連結	FY09/11 連結	FY09/12 連結	FY09/13 連結	FY09/14 連結
売上高（期初予想）	4,035	5,303	5,503	6,121	6,400	8,207	7,867	8,501	14,031
売上高（実績）	4,622	5,029	4,963	5,580	6,828	7,210	7,438	10,405	11,622
期初予想と実績の格差	**14.5%**	**-5.2%**	**-9.8%**	**-8.8%**	**6.7%**	**-12.1%**	**-5.5%**	**22.4%**	**-17.2%**
営業利益（期初予想）			586	259	546	658	525	506	978
営業利益（実績）	433	487	440	305	541	635	607	190	329
期初予想と実績の格差			**-24.9%**	**17.8%**	**-0.9%**	**-3.5%**	**15.7%**	**-62.5%**	**-66.3%**
経常利益（期初予想）	402	580	632	300	500	600	450	450	924
経常利益（実績）	428	514	470	234	525	582	545	142	279
期初予想と実績の格差	**6.3%**	**-11.4%**	**-25.7%**	**-22.1%**	**5.1%**	**-3.0%**	**21.1%**	**-68.5%**	**-69.8%**
当期利益（期初予想）	233	326	347	104	291	325	237	222	497
当期利益（実績）	243	277	173	-56	303	430	259	-486	31
期初予想と実績の格差	**4.2%**	**-15.0%**	**-50.1%**	**-153.4%**	**4.0%**	**32.4%**	**9.4%**	**-319.0%**	**-93.7%**

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合については、四捨五入により生じた相違であることに留意。

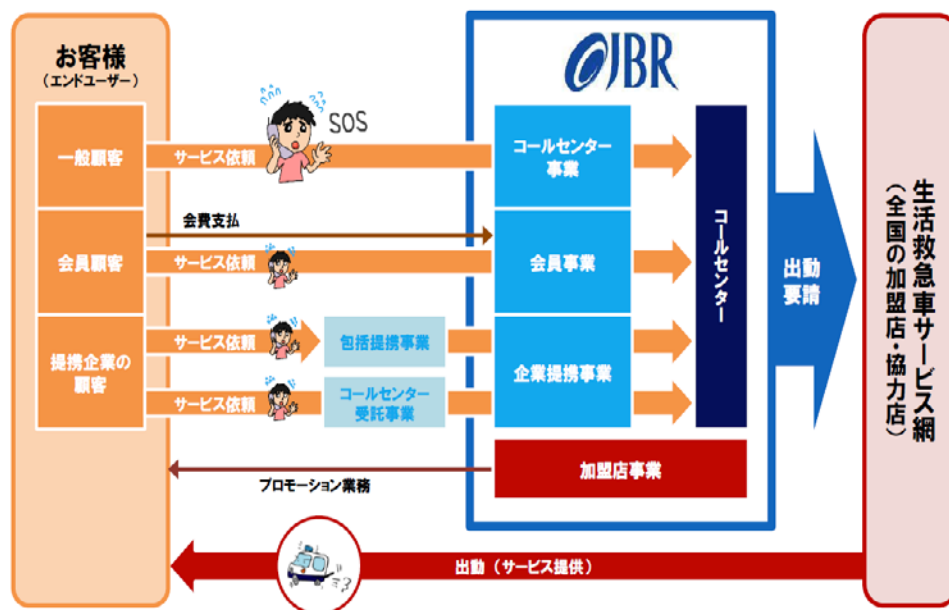
事業内容

ビジネス

JBR は、日常の「生活トラブル」解決サービスを全国で展開している。顧客は、窓ガラスの破損、水道の水漏れなど、様々なトラブルを同社に問い合わせ、それに対し JBR は加盟店・協力店を出動させる。

同社は、主要な 7 セグメントについて業績を発表しているが、各事業には、顧客のサービス依頼を受け付け、適切な対応を講じるという共通点がある。JBR は、多くの異なるサービスを提供している。その例としては、カギの交換、ガラス修理、賃貸住宅入居者向け家財保険、水まわり修理サービス、害虫駆除、屋根のリフォーム、小型電気製品の修理、庭の手入れサービス等が挙げられる。

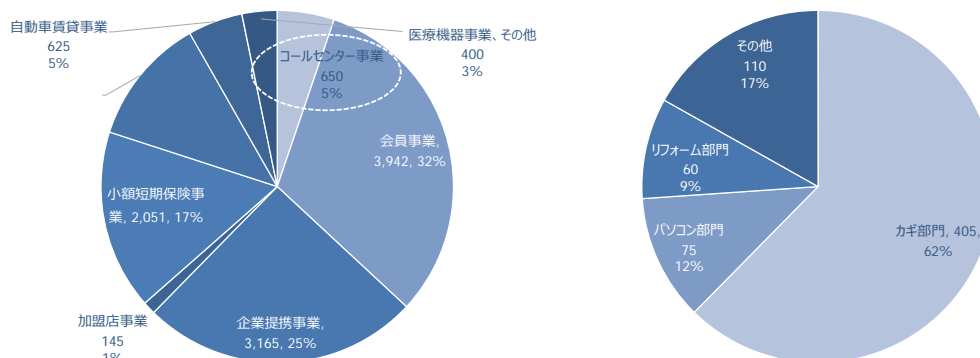
主要な事業セグメント

業務の流れ

注：少額短期保険事業、環境メンテナンス事業、自動車賃貸事業・その他は省略。

出所：同社資料

注：同社は 7 つのセグメント分類を用いているが、コールセンター事業と企業提携事業セグメントはほぼ同じ事業であり、売上の会計処理が異なるだけと捉えた方がいいだろう。また加盟店事業セグメントでは、加盟店からの収入が、各サービスの広告宣伝費に貢献する形となっている（広告代理店のような仕組み）。詳細は、以下のセグメント内容を参照。

コールセンター事業（2014 年 9 月期営業利益 156 百万円）

売上高構成比及びサブセグメント売上高（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

JBR の基幹事業がコールセンター事業である。各顧客からサービスの依頼を受け付け、加盟店・協力店を出動させる。売上に対する貢献度が比較的小さいため、このセグメントの重要性は目立たないが、JBR の事業はほとんどがコールセンターの運営により支えられている。

コールセンター事業の業務はシンプルである。トラブルを抱えた顧客は、タウンページ、ホームページ等を通じて同社に問い合わせをする。コールセンターのオペレーターは、問題の特性を判断し、加盟店・協力店にサービスの作業依頼を行い、必要に応じて顧客へのアフターサービスを行う。

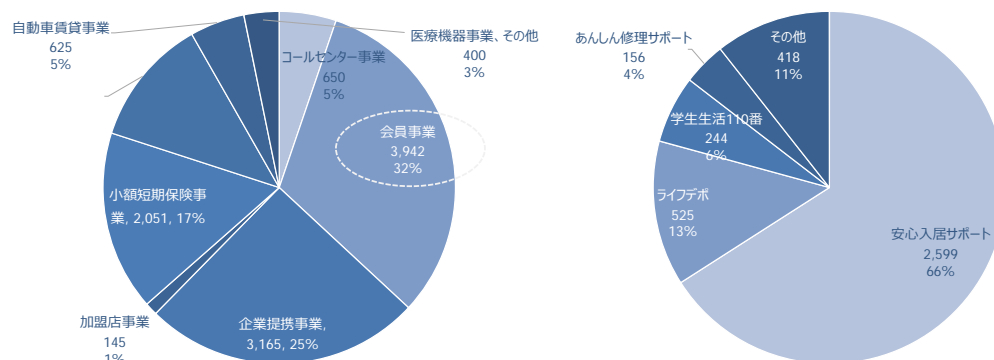
加盟店は、JBR のユニフォームを着用し、指定デザインの車両「生活救急車」で出動する。彼らは JBR 専属でサービス業務を提供する専任の現場作業員である。同社と加盟店の関係はフランチャイズ形式にも似ているが、固定のロイヤリティー支払いは発生しない。同社は、加盟店に仕事（顧客からの依頼）と広告サポートを提供し、その対価として売上の一定比率を手数料として受け取る。手数料の金額はサービスタイプによって異なるが、顧客の支払金額に対して 20～30%の範囲である（JBR が価格を設定する）。加盟店は協力店の中から選出される場合が多く、加盟店契約は 1 年更新である。協力店は、加盟店が出動できない場合のサービス依頼に対応する。加盟店・協力店は、選定前に技術評価を受ける必要がある。2013 年 9 月期末時点で、加盟店は 471 店、協力店 1,095 店であり、主に東京近郊、大阪、愛知に集中している。

JBR のコールセンターは 24 時間 365 日稼働しており、1 日約 3,500 件の問い合わせに対応、そのうち約 600 件（17%）にサービス出動が必要となる（2014 年 9 月期時点）。出動時間は 30 分から 60 分。同社の説明によれば、20,000 件／日の問い合わせに対応できる規模にまで、コールセンターの処理能力は容易に拡張可能であるとしている。コールセンター業務を拡張する上で唯一の制約となるオペレーターの確保も、容易に解決できる課題だ。

参考までに、カギの交換サービスの件数は 2014 年 9 月期 57 千件、カギ部門の売上高が同 405 百万円からは、1 件あたり平均 7,114 円と試算できる。同様にパソコン関連サービスは

同 17 千件、パソコン部門の売上高同 60 百万円からは、4,413 円と試算可能である。

会員事業（2014 年 9 月期営業利益：800 百万円）

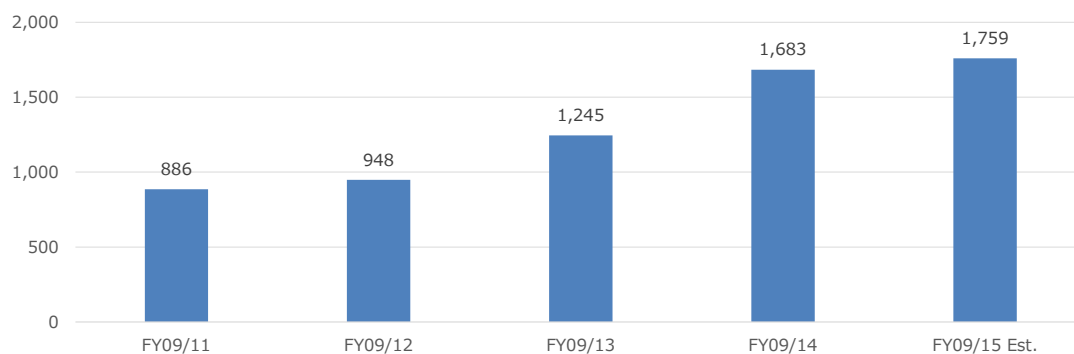
売上高構成比及びサブセグメント売上高（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

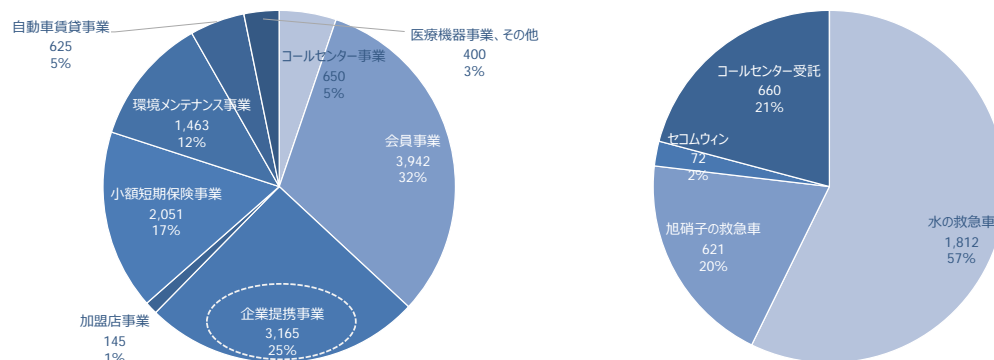
会員事業セグメントは、会員期間中、会員に対し同社のサービスを割引価格で提供する。

購入者の観点から見ると、会員になれば、無料あるいは部材代を支払うだけでサービスを受けられ、多くの場合、保険もパッケージの一部に含まれている。また、JBR が 30 分から 60 分で出動するサポートを 24 時間 365 日受けることができる。

生活会員には、主に 3 つのサービスがある。「学生生活 110 番」と「安心入居サポート」、「ライフサポートパック」である。会員パッケージでは、一定期間、定額料金で、サービスのパッケージを会員に提供する（水まわり修理、カギのサービス、ガラス修理が一般的）。

- 「学生生活110番」は、大学生協を通じて学生に販売される。会員期限は通常4年間。
- 「安心入居サポート」は、不動産管理業者を通じて、賃貸住宅入居者に提供される。標準的な安心入居サポート会員会費は2年間で約15,750円（税込）である。

JBR グループ生活会員数の推移（ライフデポ会員、月額会員を含む）

出所：会社資料よりSR社作成

売上高構成比及びサブセグメント売上高（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

当該事業は、2 つのカテゴリーに分けられる。法人パートナーと業務提携の上で顧客にサービスを提供する包括提携事業と、他社からのコールセンター受託事業である。包括提携事業においては、同社が業務を行い、パートナー企業がブランドを提供する。同社は認知度の高いブランドを活用して売上を高め、パートナー企業は自社製品が売れる、というメリットが双方にある。

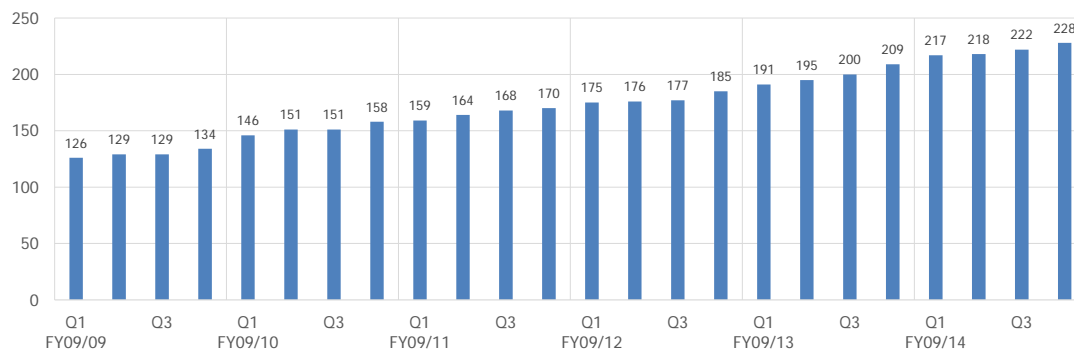
包括提携事業の業務は、同社の基幹であるコールセンター事業とほぼ同じだが、この二つの事業は収益の会計処理上の認識が違う。コールセンター事業の場合は、サービス代金に対する手数料が売上として計上される。一方、包括提携事業の場合は、サービス代金そのものが売上として計上される仕組みである。

- 株式会社LIXIL（東証1部5938）との共同出資会社である「株式会社水の救急車」を通じ、水まわりの緊急対応業務（水漏れなど）を展開している。
- 旭硝子株式会社（東証1部5201）との業務提携により、「旭硝子ガラスの救急車事業」ブランドで、ガラスの交換サービスを提供している。
- セコム株式会社（東証1部9735）との共同出資会社であるセコムウィン株式会社を設立。「セコム安心ガラス」の施工や防犯性の高い鍵への交換サービスなどを展開している。セコム社が営業活動を担当、同社加盟店・協力店が作業を実施し、セコムウィン社は工程管理を行う。

参考までに、ガラス関連サービスの件数は 2014 年 9 月期 18 千件、旭硝子の救急車部門の売上高が同 1,812 百万円からは、1 件あたり平均 34,487 円と試算できる。同様に水まわり関連サービスは同 43 千件、水の救急車の売上高同 1,812 百万円からは、42,150 円と試算可能である。なお、セコムウィン事業は、作業が標準的ではない（部材により価格は変動し、労務費は作業の規模と工程の複雑さによって変動する）ことにより、価格が相対的に変動するため、標準的な価格を示すのが難しい。

コールセンター受託事業は、2 つのサービスを法人向けに提供している。1）純粋なコールセンター受託（顧客からの電話などの問い合わせに対応する）、及び 2）同社の加盟店・協力店

が現場に出動する緊急出動サービス付きのコールセンター受託である。緊急出動サービス付きのコールセンターで典型的な例が、不動産管理会社などのトラブル受付代行および緊急出動、各種メーカーの機器対応・メンテナンス出動である。

コールセンター受託企業数

出所：会社資料よりSR社作成

加盟店事業（2014 年 9 月期営業損失：322 百万円）

加盟店ならびに協力店の開発・管理業務を行っている。その他、「生活救急グループ」ブランド全体としての受注拡大のために、加盟店から一部費用負担（同事業の売上）を受けてプロモーション業務を行っている。同社はこれまで、固定額を加盟店に課金していたが、2010 年 9 月期以降は、この仕組みをほぼ取りやめ、代わりに収益に応じた手数料へと切り替えている。

少額短期保険事業（2014 年 9 月期営業利益：131 百万円）

同社は、少額短期保険事業において、携帯電話の修理等の費用をカバーする保険や、「新すまい Room 保険」というブランドで、家財の補償と家主や第三者への賠償責任補償もセットにした保険を提供している。家財保険でカバーされる項目は、火災、水害、または盗難等によって損害を受けた居住用住宅の家財である。年払保険料は 8,800 円から 16,000 円（一括払保険料は 15,000 円から 27,000 円）であり、保険期間は 2 年間である。

自動車賃貸事業（2014 年 9 月期営業利益：100 百万円）

自動車事業は 2010 年 9 月期より展開されている。顧客（ユーザー）は月々の定額使用料と任意保険料、ガソリン代だけで、車を所有しているのと同様に車を借りて利用することができるというサービスである。

基本的な流れは以下のようになる。

- 顧客が車種を選択する。
- 同社は、自動車ディーラーのオークションで自動車を購入する。
- 同社は関連会社のドクター･ペイントを使い、その自動車の整備を行う。
- 顧客は、その自動車を6ヵ月～2年間レンタルする。この間、この自動車は同社子会社名義となる。

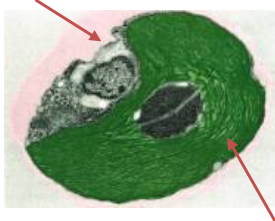
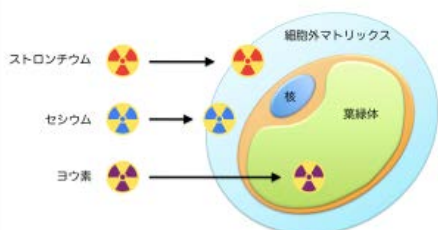
- 顧客は、同社に自動車を返却する。
- この自動車の耐用年数到来時に、同社は自動車ディーラーのオークションでこの自動車を売却する。

2013 年 9 月期以降はバイノス社への車両賃貸がセグメント業績には上乗せ要因となっている（連結では内部消去）。

環境メンテナンス事業（2014 年 9 月期営業損失：546 百万円）

新たに 2013 年 9 月期より加わった環境メンテナンス事業は、連結子会社バイノス社（出資比率 58.6%）によって展開されている。新種の微細藻類「バイノス」を活用した除染事業を実施し、土地や水を甦らせる復興支援事業である。

バイノスとは、株式会社バイノスが発見した トレボキシア藻綱　Parachlorella 属の新種の藻で、ストロンチウム、セシウム、ヨウ素等約 20 種類の放射性物質を高効率で取り込み、吸着させることで、汚染水を再利用可能な状態まで浄化する。除染によって排出される汚染物質の減量に貢献し、乾燥させて 20 分の 1 に圧縮することが可能。また、増殖スピードが速く、比較的容易に大量生産が可能であるとしている。

分泌物アルギン酸オリゴマー

葉緑体

出所：同社資料よりSR社作成

バイノスRD（Road)工法

作業手順（アスファルト駐車場の除染）

出所：同社資料よりSR社作成

株式会社バイノスは、株式会社大林組（東証 1 部 1802）、ケルヒャー ジャパン株式会社と共同で、アスファルト舗装道路の効果的な除染技術「バイノス RD 工法」を開発（2012 年 4 月）。バイノス RD 工法では、従来のマンパワー中心の洗浄方法と比較し、同等のコストで、 3 倍以上のスピード除染が可能としている。また、汚染水の飛散・流出のない安心な工法で、高い除染効果を有する（実証実験によると、中線量地区で 87%、低線量地区で 69%低減）。

さらに、高速処理、洗浄水還元を可能にするバイノス RD Ⅱ工法の開発を完了しており、下記が、バイノス RD Ⅱ工法の特性となる。

- アスファルト及びコンクリート面に効果的なロードリフレッシャーに「バイノス」を用いた水処理設備を搭載
- 除染作業後の汚水を 95%以上の高効率で自動的に回収
- 回収した汚水を再利用可能な状態まで車上で連続的に浄化
- 洗浄水の給水に要する時間を短縮
- 車両への給排水に係る人による作業をカット
- 人件費削減と作業員の低線量被爆を抑止
- 作業時間を 1/10 以下に短縮

福島県における市町村の除染進捗状況　(2013年5月末)

	2013年度計画	発注済	完了	進捗率
住宅(戸)	231,906	92,724	28,751	12.40%
公共施設(施設数)	5,304	4,195	3,164	59.70%
道路(km)	4,534	2,051	907	20.00%
農地(ha)	23,414	20,857	18,292	78.10%
生活圏森林(ha)	3,353	1,051	377	11.20%

出所:福島県生活環境部除染対策課

その他事業

同社は、その他の事業として医療機器事業を営んでいる。2012 年 9 月期中に株式会社アットワーキングの株式を取得し、子会社化。医療機器事業に進出した。アットワーキング社は、主に外国製医療機器整備、医師への商品解説、問合せを日本語で対応するメンテナンス事業を展開している。また、個人輸入された国内ユーザーのサポート業務を海外メーカーから委託されるカスタマーサポート事業、医療機器のメンテナンスを 24 時間体制で対応するエンジニア事業も展開している。

ビジネスモデル

JBR の中核は、サービス等の問い合わせに対するコールセンターの運営である。同社は、会員からの継続的な会費と、非会員からのサービス利用手数料を徴収して収益としている。収益変動の主因は「数量」（会員数、またはサービス件数）である。

非会員向けのサービスでは、収益とコストは連動している（サービスが提供される都度支払いを受ける）。一方、会員向けのサービスでは、会費（同社に取っての売上）を受け取ったあと、問い合わせに応じてサービスを加盟店・協力店を通じて提供する格好となる。従って、コストは出動回数に応じて変動する。

コールセンター事業の収益は、サービスに対する手数料である。顧客は、作業者（加盟店・協力店）に支払い、作業者（加盟店・協力店）から JBR に手数料が支払われる（手数料率はサービス内容と契約関係に応じて 25～30%；2013 年 9 月期時点）。

会員事業セグメントでは、会員は同社に会費を前払いし、適宜、サービスを無償または割引価格で受けられる。同社は、この前払代金を収益として計上（必要に応じて手数料を差し引く）し、コストはサービスが利用された時点で発生する（加盟店または協力店への支払い）。

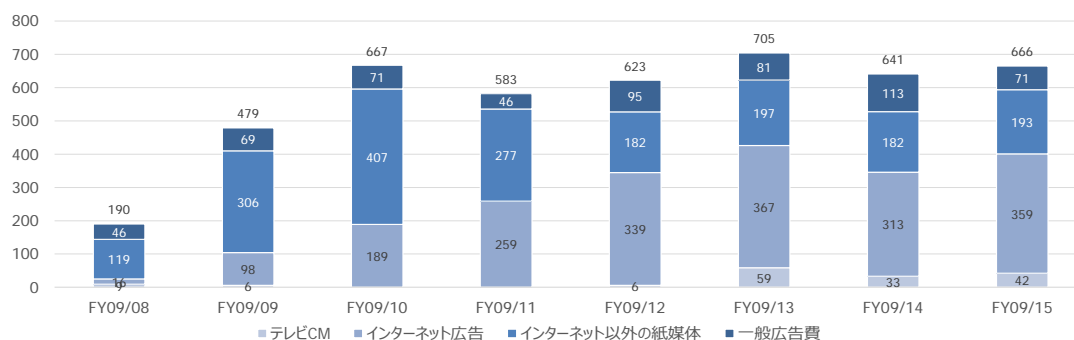
企業提携事業の業務は、コールセンター事業と同じである。顧客からのサービスの問い合わせを受けて、同社は、加盟店・協力店を出動させることで対応する。

コスト構造

同社ビジネスモデルにおける最大のコストは販売管理費であり、主に人件費と広告宣伝費で占められている。広告宣伝費は変動費であり、人件費は準固定費といえよう。

同社はこれまで、主にタウンページで広告を展開してきたが、2009 年 9 月期以降、WEB・モバイル経由の広告（パソコンインターネットサイト、モバイル専用サイト、スマートフォン専用サイトを媒体とした広告）の活用を増やしている。

正社員の業務については、集客のための営業活動や管理業務、コールセンターでオペレーターを指導するスーパーバイザー等の業務に従事する。外注人件費ともいえる加盟店・協力店のコストは売上原価にあたるため、完全な変動費であるといえる。

広告宣伝費推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

利益性、財務指標

収益性（百万円）	FY09/06 連結	FY09/07 連結	FY09/08 連結	FY09/09 連結	FY09/10 連結	FY09/11 連結	FY09/12 連結	FY09/13 連結	FY09/14 連結
売上総利益率	37.8%	40.6%	45.1%	47.8%	48.8%	47.2%	45.3%	35.3%	34.3%
営業利益	433	487	440	305	541	635	607	190	329
営業利益率	9.4%	9.7%	8.9%	5.5%	7.9%	8.8%	8.2%	1.8%	2.8%
EBITDA	481	569	548	414	670	852	790	704	653
EBITDA マージン	10.4%	11.3%	11.0%	7.5%	9.8%	11.8%	10.6%	6.8%	5.6%
財務指標									
総資産利益率（ROA、経常利益ベース）	17.4%	13.9%	9.9%	4.3%	8.3%	7.3%	5.9%	1.3%	2.2%
総資産利益率（ROA、当期利益ベース）	9.9%	7.5%	3.6%	-1.0%	4.8%	5.4%	2.8%	-4.5%	0.2%
自己資本純利益率（ROE）	18.6%	14.7%	7.3%	-2.3%	12.7%	16.5%	9.4%	-21.3%	0.9%
フリーキャッシュ･フロー利回り	15.2%	11.1%	8.8%	-5.3%	7.3%	-7.9%	20.6%	-68.7%	19.3%
総資産回転率	188.6%	136.0%	104.1%	103.7%	108.3%	90.1%	80.0%	97.2%	92.8%
運転資金（百万円）	184	167	144	147	195	294	269	1,549	448
流動比率	152.9%	160.0%	178.4%	168.2%	174.8%	186.7%	185.5%	147.9%	246.6%
当座比率	134.6%	147.9%	157.4%	137.3%	149.1%	174.2%	166.7%	136.6%	227.3%
営業活動によるCF/流動負債	35.4%	18.7%	12.9%	3.9%	32.6%	29.1%	14.9%	-2.9%	31.4%
負債比率	51.7%	47.5%	27.2%	11.3%	27.3%	52.0%	69.4%	18.3%	82.9%
営業活動によるCF/負債合計	23.0%	15.5%	8.7%	2.4%	17.5%	15.2%	8.5%	-1.5%	21.1%
キャッシュ･サイクル（日）	10.5	2.5	-0.8	-2.3	-1.3	4.9	1.5	45.5	6.2
運転資金増減	-63	-17	-23	2	49	98	-25	1,280	-1,101

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合については、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は、新規事業の利益貢献を反映して、比較的営業利益が変動しやすい状況にある。

グループ企業

2014 年 9 月末時点で、グループ内には、8 つの子会社、持分法による関連会社が 4 社存在している。

連結子会社（2013 年 9 月末時点での出資比率）は以下の通り。

- JBR Leasing株式会社（100.0%）：自動車賃貸事業「カー賃貸」を展開している
- ジャパン少額短期保険株式会社（100.0%）：主に携帯電話ユーザー向けの保険（関連会社である株式会社ライフデポ経由で販売）や家財保険を販売する保険会社
- 株式会社ライフデポ（85.0%）：携帯電話向け保険（ジャパン少額保険株式会社によって提供される）を販売する目的で設立
- 株式会社水の救急車（80.1%）：LIXIL社との共同出資会社であり、水まわり修理サービスを提供
- 株式会社アットワーキング（51.0%）：主に外国製医療機器整備、医師への商品解説、問合せを日本語で対応するメンテナンス事業を事業展開
- At Working Singapore Pte. Ltd. （100.0%）：同社グループにとっての医療機器の輸出入の拠点
- 株式会社バイノス（58.6%）：環境メンテナンス事業を展開している。
- ネット110番株式会社（70.0%）：2013年12月に議決権を取得、2014年9月期第1四半期より連結範囲に含めている。のれん代は181百万円で5年間の均等償却である。

持分法による関連会社（2013 年 9 月末時点での出資比率）は以下の通り。

- ジャパンロックレスキューサービス株式会社（36.6%）：カギ関連のサービスを提供
- SLS株式会社（23.0%）：カギ関連のサービスを提供
- 株式会社BAC（32.7%）：旭硝子株式会社とのガラス事業の基盤となる企業であり、窓とガラスの交換サービスを提供
- セコムウィン株式会社（33.3%）：セコム社との共同出資会社であり、セコム社の防犯ガラスを施工

なお、２013 年 9 月期末に持分法適用関連会社であった日本 PC サービス株式会社は、実質的な影響がなくなったため、関連会社にしなく該当なった。同じく、持分法適用関連会社であった株式会社ハウスドクターは、2014 年 9 月に保有株式の全部を譲渡したことに伴い、関連会社に該当しなくなった。

市場とバリューチェーン

マーケット概略

同社によると、提供するすべてのサービスに関わる市場規模は少なくとも 15,000 百万円だが、水まわりサービス事業を主力とするクラシアン株式会社（非上場）が 2012 年度に約 16,070 百万円の年商を上げていることを考えれば、トータルの市場規模は同社予想よりも大きく上回る可能性がある。

会員事業—安心入居サポート
安心入居サポートのパッケージは、主に賃貸住宅の賃借人と賃貸物件を管理している法人向けに販売されている。安心入居サポートパッケージのトータル市場規模は、年間約 300 万世帯とされている（出所：全国賃貸住宅新聞のコメントより）。

会員事業—学生生活 110 番
同社は、学生生活 110 番を大学生協経由で販売している。1 年当たり約 20 万人の学生が生協のある大学に入学、同じく約 98 万人の学生がその他の大学や教育機関に入学し、年間の合計学生数は約 118 万人とされている（出所：大学生協連合会データ、文部科学省「学校基本調査」より同社推定）。

市場の成長

これまで日本では、小さなトラブルの対応には近隣の「便利屋」が活躍していた。しかし、近年の人口動態や生活環境の変化は、同社が提供するような組織的サービスのみが成長できる環境を育みつつある。従来、便利屋は地元の商店街で営業していたが、近年においてはいわゆる「シャッター通り」の急増にみられるように、商店街の店舗は閉店を余儀なくされている（オーナーの高齢化、小売チェーンとの競争）。顧客は郊外の大規模ショッピングセンターへと流れ、その結果残されたわずかな小売店や便利屋を含むサービス提供者はさらに弱体化してしまっている。一方、一人暮らし人口は増加（人口が減少しているにもかかわらず、世帯数は継続的に増加）しており、潜在的な顧客数は増加している。

顧客

同社の顧客は多くの場合、緊急にサービスを必要としている。日中、夜中にかかわらず、「今すぐ」サービスが必要なのだ。その結果、顧客は低価格を求めて数社に当たるのではなく、提示された価格で購入する傾向が強い。場合によっては、地元の便利屋よりも 20～30%程価格が高いことを、同社は認めている。しかし、同社のサービスは、緊急のトラブルがいつ起きたとしても、信頼できるプロが迅速に駆けつける。
パートナー企業（例：賃貸住宅管理会社）を通じて提供されるサービスパッケージの会員である顧客にとってみれば、同社に対し最初の段階で固定料金を支払っているため、他社と価格比較をする必要性は低い。例えば安心入居サポートの場合、同社のパートナーである不動産仲介業者は、新規賃貸契約と合わせて安心入居サービスの入会を賃借人に勧めている。

サプライヤー

同社の主なサプライヤーは、加盟店と協力店である。同社は、加盟店・協力店双方の人材を活用して、サービスの依頼に対応している。同社と加盟店・協力店の関係は、双方にとって有益である。加盟店・協力店には同社から仕事が提供され、同社には加盟店・協力店から手数料が支払われる。将来的に JBR のブランドが強化されれば、加盟店・協力店に対する影響はより増すことになるだろう。

参入障壁

個々の市場における参入障壁はない。便利屋が個人でタウンページに広告を載せることは容易に可能である。しかし、広域または全国ネットワークを立ち上げるには、同社がこれまで事業に投資したのと同等のコストと時間が必要であり、同社に先行者としての優位性があろう。

競合環境

同社の最大の競合は、国内の水まわりの緊急メンテナンス最大手のクラシアン社である。クラシアン社の 2012 年度売上高は約 16,070 百万円である。その他、小さな便利屋や修理店は全国に無数存在している。

代替

同社が提供するサービスの代替は限られている。例えばカギの交換の場合、カギ専門店を呼ぶこと以外の代用はない。ガラス交換や水まわりサービス修理も同じであり、いずれのサービスも技術的専門性と特別な工具が必要である。

経営戦略

同社の戦略は、魅力的なニッチ市場を同社が見出し、同社内に振り向けるだけの経営資源があれば継続的に新サービスを立ち上げるということである。つまり、「新サービスが顧客を満足させ、利益を生むのであれば、新サービスを立ち上げる」という基準に基づいてサービスを追加してきた。こうしたアプローチが成功して、同社の売上高は2000年9月期の192百万円から2012年9月期の7,438百万円までの10年間で売上高は12倍以上に拡大し、2013年9月期以降は100億円を超過している。

この成長の過程で、同社に残されている課題は、ブランドの育成である。どんなサービスを利用しても、すべての顧客に届くようなブランドイメージを作り出せば、同社にとってさらなる成長のチャンスが生まれるだろう。同社は現在、「カギの生活救急車」、「水の救急車」といった複数のサービス名称（ブランド）を使用している。サービス名称は、顧客にサービスの内容や特徴を認知させるのに効果的な道具である。しかし、同社の全サービスをアピールするような統一ブランドの不在は、「成長の加速」や「競合他社との差別」のチャンスを奪っているのではないかとSR社では危惧している。

この数年の成長から、同社の個別サービスの広告宣伝が成功していると言うことはできよう。しかし、同じ消費者に対してさまざまなサービス提供をすることにより発生する相乗効果がまだ生まれていない。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み　(Strengths)

- **強固な財務状況。**東京証券取引所第一部上場。JBRは、潤沢な現預金（2013年9月期時点で6,393百万円）を抱え、東京証券取引所第一部に上場している。非上場の競合や、同様のサービスを提供している無数の中小企業に対して、これは強力な差別化要素である。つまり、強固な財務体質と知名度が取引相手および顧客の安心感につながるといえる。

- コールセンターを活用したユニークなビジネスモデル
  同じ固定コスト基盤（コールセンター）を利用しながら、さまざまなサービスを提供。

弱み　(Weaknesses)

- **現在、他社にはない「一社でさまざまなサービスを提供できる」という特徴を活かせていない。**リピート率の低水準（2013年9月期末時点10%未満）がこの点を端的に示唆している。独自性が不明瞭であると、競合他社はJBRという幅の広いブランドイメージとしてではなく、個別のサービスと競争するだけでよいとみなされてしまい、競争上の弱みとなるだろう。同社はまた、複数のサービスを宣伝するために比較的高い広告宣伝費を負担しなければならない。すべてのサービスを一つのブランドで提供できれば、大規模な相乗効果を生みだすかもしれない。同社はそれを理解してはいるが、実行には移せていない。また、同社のサービスを提供する加盟店・協力店（例：カギ修理店）が、他のサービス（例：水まわり、ガラス）を顧客に勧めるモデルが確立されていない。同社は「ありとあらゆるトラブルに対応するサービスをここで解決できる」というメッセージをわかりやすく消費者に伝える統一ブランドを探ることが必要であろう。SR社はそれが、競合他社との差別化や成長加速の大きな要因になると考える。

- **協力店への依存。**協力店は、同社のサービスネットワークで大きな役割を担う（2013年9月期で70%）。加盟店とは異なり、協力店は同社と比較的緩い契約関係を持つ。そのため、同社の方針が協力店には十分に伝わらず、場合によっては同社のサービス品質管理、ブランド育成、そして消費者による評判等の問題につながりうるリスクがある。

過去の財務諸表

注意

同社は2014年6月13日に2013年9月期第2四半期から2014年9月期第1四半期の四半期報告書及び有価証券報告書について、訂正報告書を公表した。以下の業績概況は、業績が訂正される前の概要である。

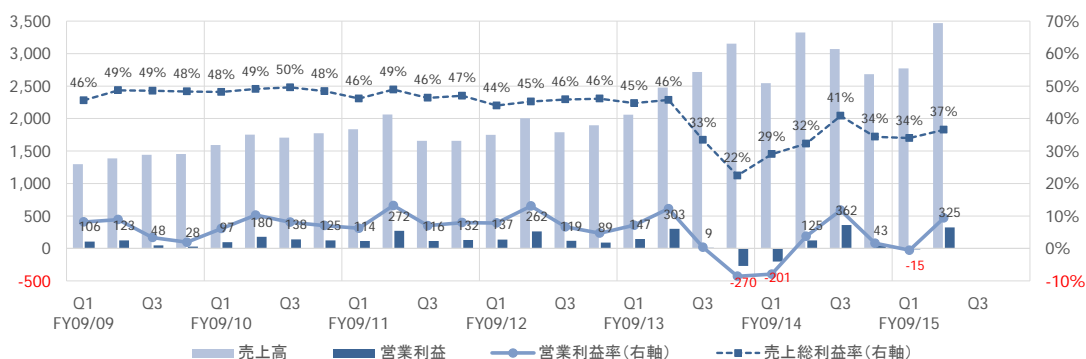
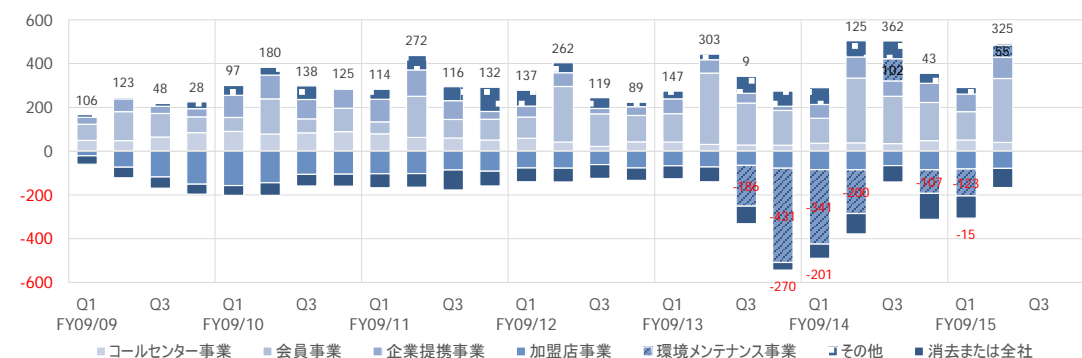
前期以前の業績概況（参考）

2015年9月期第2四半期累計期間決算実績（2015年5月14日発表）

売上高	6,242百万円	（前年同期比6.3%増）
営業利益	310百万円	（前年同期は営業損失76百万円）
経常利益	334百万円	（前年同期は経常損失213百万円）
当期純利益	229百万円	（前年同期は当期純損失242百万円）

2015年9月期第2四半期累計期間の連結売上高は、安心入居サポートや、学生生活110番、インターネット回線取次サービスなどの会員事業や、少額短期保険事業を中心に伸長し前期比6.3%増収の6,242百万円となった。一方、利益面では、全社的なコスト抑制施策により、売上総利益率が大幅に改善し、営業利益は黒字転換を果たした。とりわけ、損益の足枷であった環境メンテナンス事業の赤字幅が大幅に縮小した。

この結果、今第2四半期累計期間の実績は事前の会社計画（売上高5,964百万円、営業利益214百万円、経常利益196百万円）に対して、売上、利益ともに上振れ着地した。また、四半期純利益についても、投資有価証券売却益 65 百万円を計上したこと等により、会社計画40百万円を大幅に上回った。ただし、バイノス社の不正会計に関わる各種調査費用や、経費の支出などにより、下期以降の業績見通しが不透明であるとして、同社では通期予想を据え置いた。同社では、業績予想の修正が必要となった場合は、速やかに公表するとしている。

四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

各セグメントの業績は、次のとおり。

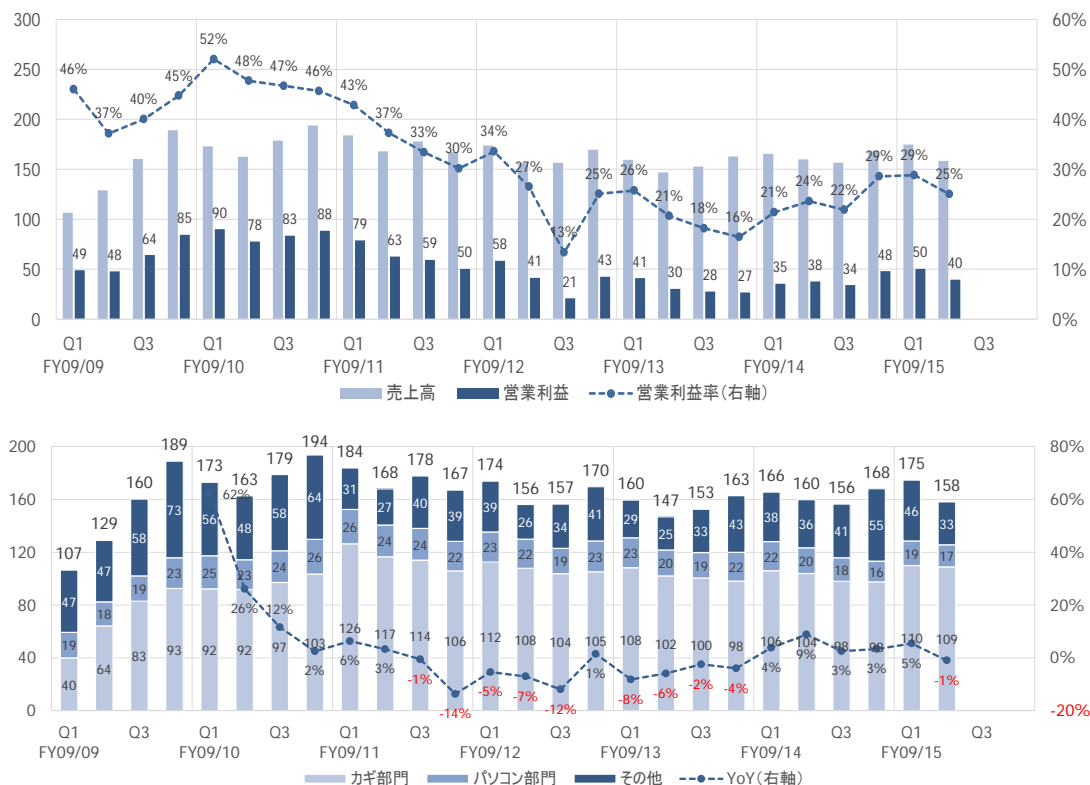
コールセンター事業

売上高	333 百万円	（前年同期比 2.3%増）
営業利益	90 百万円	（同 22.9%増）

コールセンター事業においては、PC 部門の 1 件当たり単価は伸びているものの、Web 広告における競合激化により成約件数が減少し苦戦を強いられた。しかしながら、主力のカギ部門は成約率が好調に推移し、リフォーム部門や家電修理部門も好調に推移したことで、事業全体では売上高は順調に推移した。一方、営業利益は、増収に伴う売上総利益の好転や、広告宣伝費の圧縮等などにより、2 桁増益を達成した。

事業別売上高では、カギ部門が 219 百万円（前年同期比 4.3%増）、パソコン部門が 35 百万円（同 15.0%減）、リフォーム部門が 27 百万円（同 8.3%減）、害虫駆除部門が 17 百万円（同 16.6%増）となった。

同事業の今第 2 四半期累計期間の社内計画は、売上高 325 百万円、営業利益 60 百万であった。この計画に対して売上高、営業利益ともに上振れて着地した。売上増加に加え、売上総利益の好転や、広告宣伝費の圧縮等も順調に進展した。同社では、WEB 専任チームをつくり、SEM や SEO 対策を活用した効率的なインターネット集客の実施により、広告費抑制と集客力アップの両立を実現したとのこと。同社では、今後もインターネット集客を拡充し、採算の改善を進めるとしている。

コールセンター事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

会員事業

売上高	2,201 百万円	（同 11.1%増）
営業利益	422 百万円	（同 2.8%増）

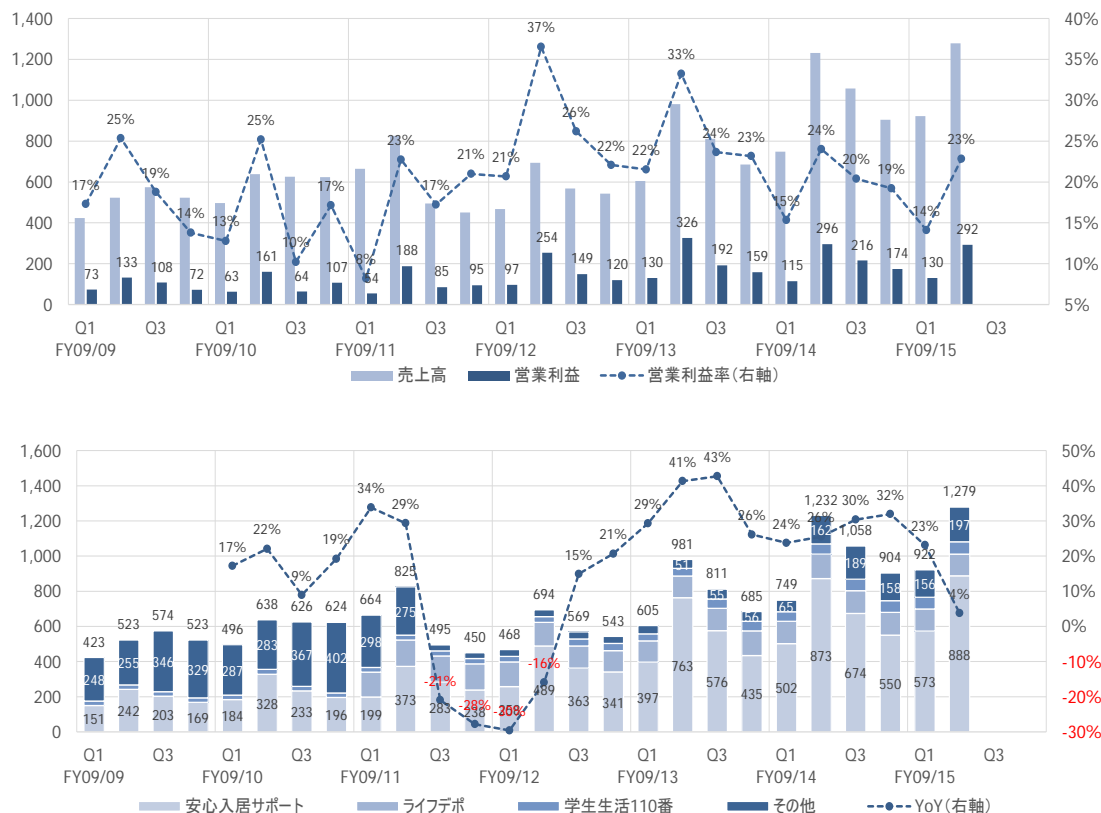
会員事業においては、各種会員事業において入会会員を順調に伸張している。この結果、生活会員の有効会員数は 1,808 千人となった。また、2013 年 12 月に新たに会員事業に加わったインターネット取次事業の「ネット 110 番」も順調に推移した。一方、営業利益は、各種会員の売上高の増加を反映し、前年同期比増益となった。

事業別の売上高では、「安心入居サポート」会員が 1,461 百万円（前年同期比 6.3%増）、「ライフデポ」各種会員が 250 百万円（同 5.8%減）、「学生生活 110 番」会員が 136 百万円（同 20.5%増）、「あんしん修理サポート」会員が 107 百万円（同 52.2%増）、「ネット 110 番」が 151 百万円となった。

同事業の今第 2 四半期累計期間の社内計画は売上高 2,071 百万円、営業利益 346 百万であった。この計画に対して売上高、利益ともに上振れて着地した。

同社では、安心安全ニーズの高まりに合わせて、会員事業の営業力を強化している。同事業では、通信会社との連携などにも取り組み販売チャネルの数を増やしているとのこと。この

結果、2015 年 3 月末の JBR グループ生活会員数は前期末（2014 年 9 月末）比で 12.5 万人増の 180.8 万人となった。同社の 2015 年 9 月期末の会員数の目標値は前期末比 7.6 万人増の 175,9 万人である。慎重な計画であったとみられるが、既にこの計画を超過している。

会員事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

企業提携事業

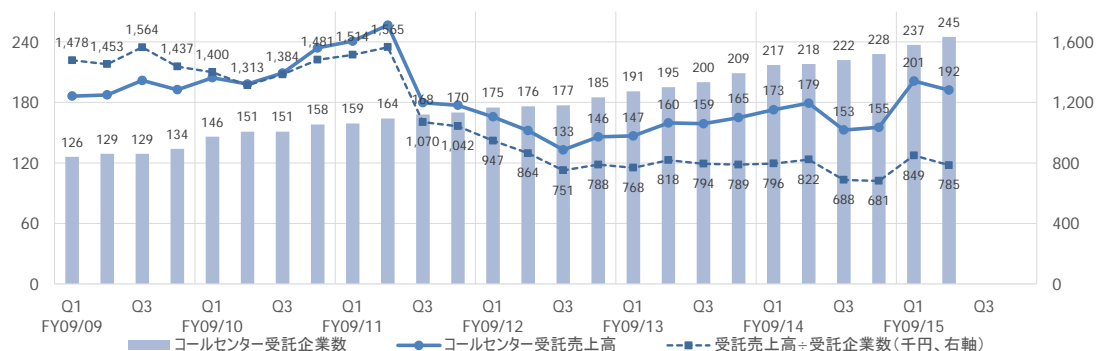
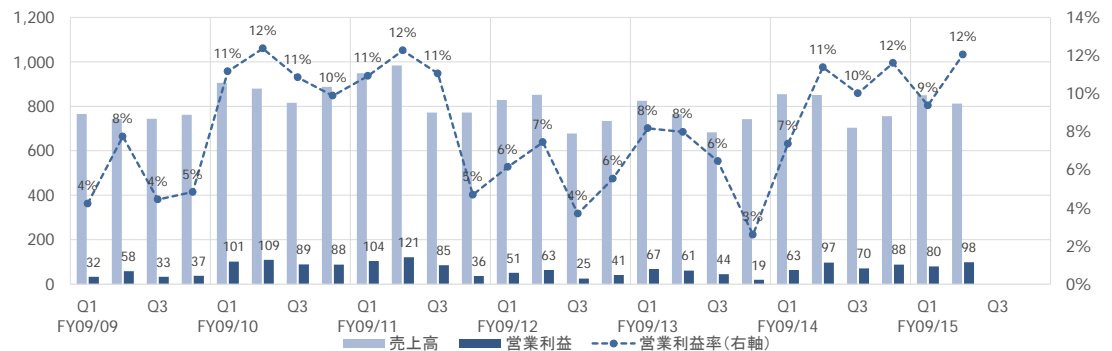
売上高	1,662 百万円	（同 2.6%減）
営業利益	178 百万円	（同 11.1%増）

主力の水の救急車事業においては、前年同期並みに堅調に推移した。旭硝子ガラスの救急車事業は、ガラスの緊急割れ換えが微減であったが、大口顧客向けの成約数が減少したことから低調に推移した。セコムウィン事業は前年同期に消費増税前駆け込み需要により防犯ガラスの売上が増加した反動が出たために、前年同期比では低調であった。コールセンター受託企業数は引き続き順調に増加し 245 社（前年同期受託企業数 218 社）となり、売上高も受託企業数を反映して順調に推移した。一方、営業利益は、売上総利益率の高いコールセンター受託事業の売上高が増加したため、２桁増益となった。

事業別売上高では、水の救急車事業が 943 百万円（前年同期比 1.6%減）、旭硝子ガラスの救

急車事業が 286 百万円（同 18.7%減）、セコムウィン事業が 39 百万円（同 9.4%減）、コールセンター受託事業が 393 百万円（同 11.8%増）となった。

なお、同事業の今第 2 四半期累計期間の社内計画は売上高 1,717 百万円、営業利益 143 百万であった。この計画に対し売上高は下回った。ただし、営業利益は、売上総利益率の高いコールセンター受託事業の売上が堅調であったことにより、上振れて着地した。

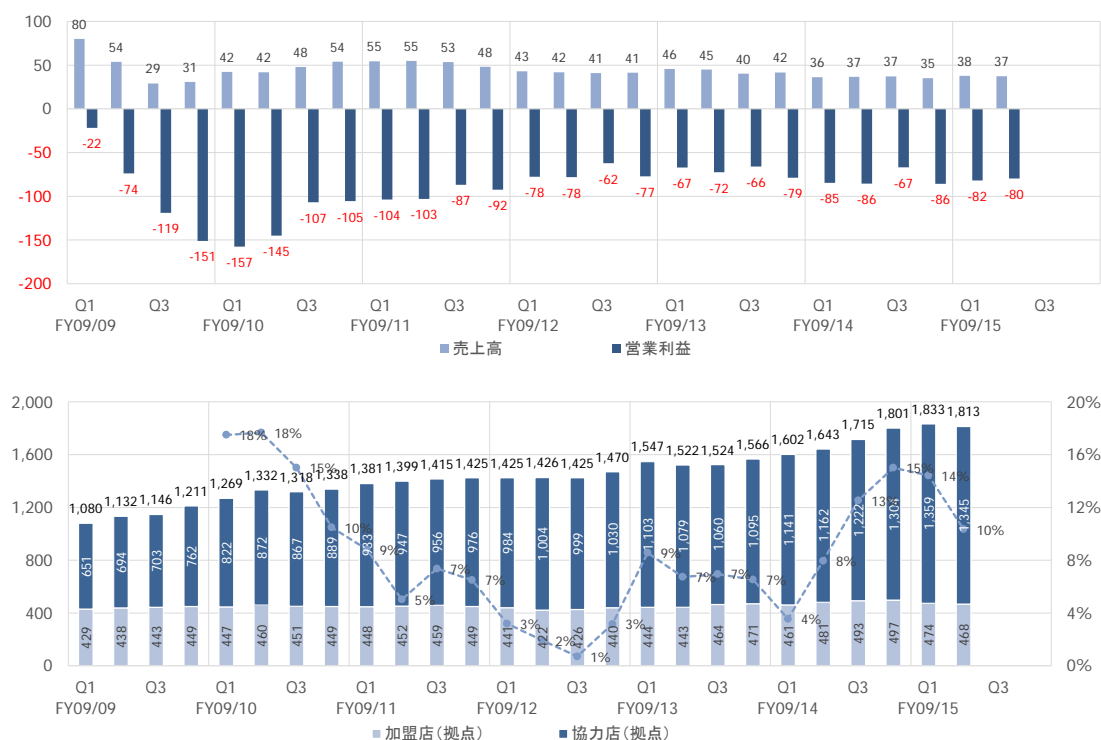
企業提携事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

加盟店事業

売上高　　　75 百万円　　　　　　（同 3.2%増）
営業損失　　161 百万円　（前年同期は営業損失 170 百万円）

加盟店事業は、生活救急車全般のプロモーションに関連する広告宣伝費を当セグメントで負担しているため、営業損失となった。なお、加盟店数は 468 拠点、協力店数は 1,345 拠点となった。

同事業の今第 2 四半期の社内計画は売上高 76 百万円、営業損益は 174 百万の赤字であった。この計画に対し売上高は小幅ながら下回った。また、利益面では費用抑制策が奏功し、社内計画を上回る結果となった。

加盟店事業業績及び拠点数推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

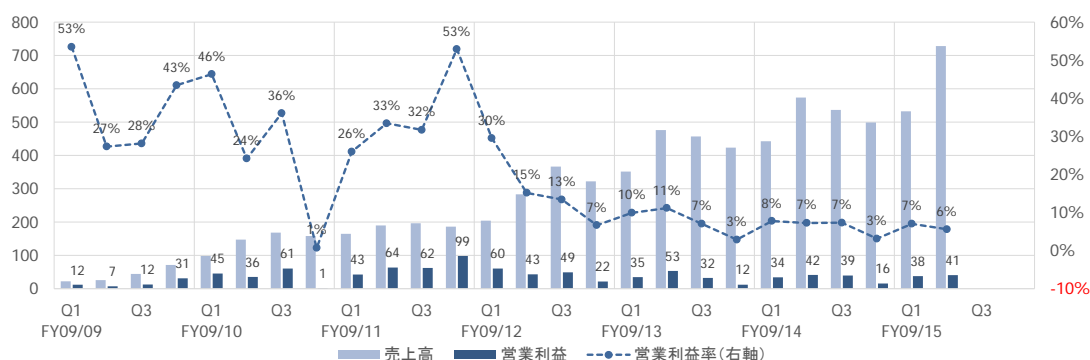
少額短期保険事業

売上高　　　1,260 百万円　　　（前年同期比 24.0%増）
営業利益　　　78 百万円　　　　　　（同 2.8%増）

賃貸住宅の家財を補償する「新すまい Room 保険」や、自転車の万一の事故に備える「ちゃりぽ」が順調に伸び、売上高は 2 桁増収となったが、営業利益は消費増税の影響により小幅増益にとどまった。少額短期保険事業における保険業法第 113 条繰延資産の影響は 2016 年

9 月期でほぼ終了する見込みである。

同事業の今第 2 四半期累計期間の社内計画は売上高 1,120 百万円、営業利益は 83 百万であった。この計画に対し売上高は上振れたが、利益面では増益は確保したものの小幅ながら下振れて着地した。、

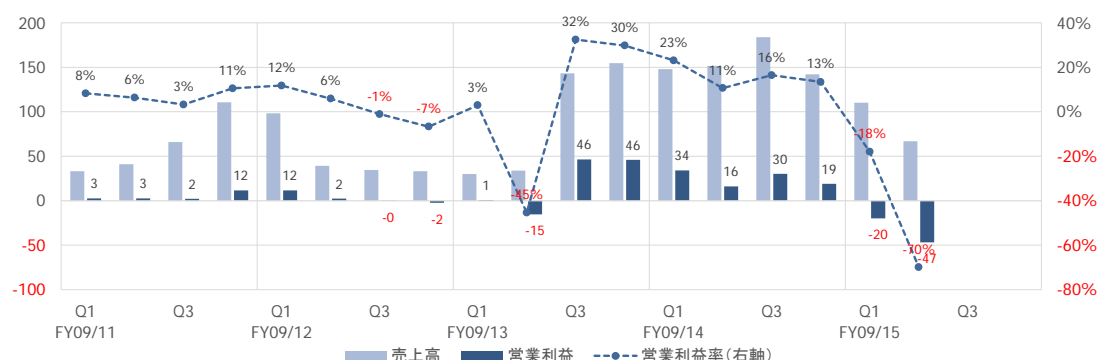
少額短期保険事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

自動車賃貸事業

売上高　　　　　177 百万円　　　　　　　　（同 40.9%減）
営業損失　　　　66 百万円（前年同期は 50 百万円の営業利益）

連結子会社バイノス社が実施する除染事業の作業用車両の賃貸車両数の減少により、売上高は前年同期比 2 桁減収となった。利益面でも、高額車両の減価償却費等が増加したため、営業損失を計上した。

同事業の今第 2 四半期累計期間の社内計画は売上高 231 百万円、営業損益は 93 百万の赤字であった。売上高は計画を回ったが、利益面では、効率的な運用の取り組みなどが奏功し、社内計画を上回る結果となった。

自動車賃貸事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

環境メンテナンス事業

売上高	551 百万円	（同 17.2%減）
営業損失	68 百万円	（前年同期は営業損失 540 百万円）

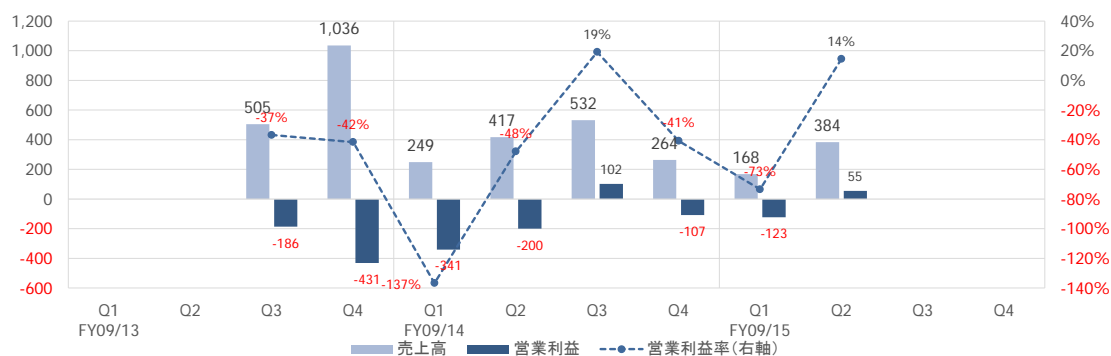
同事業は、連結子会社であるバイノス社が新種の微細藻類「バイノス」の特性を活かした排水・廃液及び廃棄物処理、除染作業等の事業を展開している。

第 2 四半期は、主として福島県内地方自治体等が実施する除染の受託により、売上高は 551 百万円となった。利益面では、特種車輌の優位性を活かして道路除染にシフトすることで従来よりも効率的な除染作業を実施してはいるものの、東京オリンピックの開催決定に伴う建設・土木関連の人件費高騰の影響もあり、営業損失となった。ただし、作業効率の見直しを進めることにより、損失幅は前年同期に比べ縮小した。

なお、同事業の今第 2 四半期累計期間の社内計画は売上高 423 百万円、営業損益は 27 百万の赤字であった。売上高は社内計画を上回ったが、人件費高騰などの影響から利益面では、社内計画を下回る結果となった。

同事業の第 1 四半期については、悪天候や人件費高騰などの影響により、厳しい状態が続き、2015 年 9 月期は赤字となった。ただし、前年下期より進めてきた非効率な業務の見直しが進展したことや、業務内容に応じて降雪の少ないタイミングに仕事を集中させるなどの作業効率アップの取り組みなどが奏功し、第 2 四半期単独では黒字に転じた。

ただし、第 3 四半期に関しては、発注形態の変更や、作業効率の悪いロケーションが多く残されているなどの影響で、伸び悩み傾向がみられるとのこと。このため、作業効率の改善に注力しつつ、今後の動向を見極める必要があるとしている。

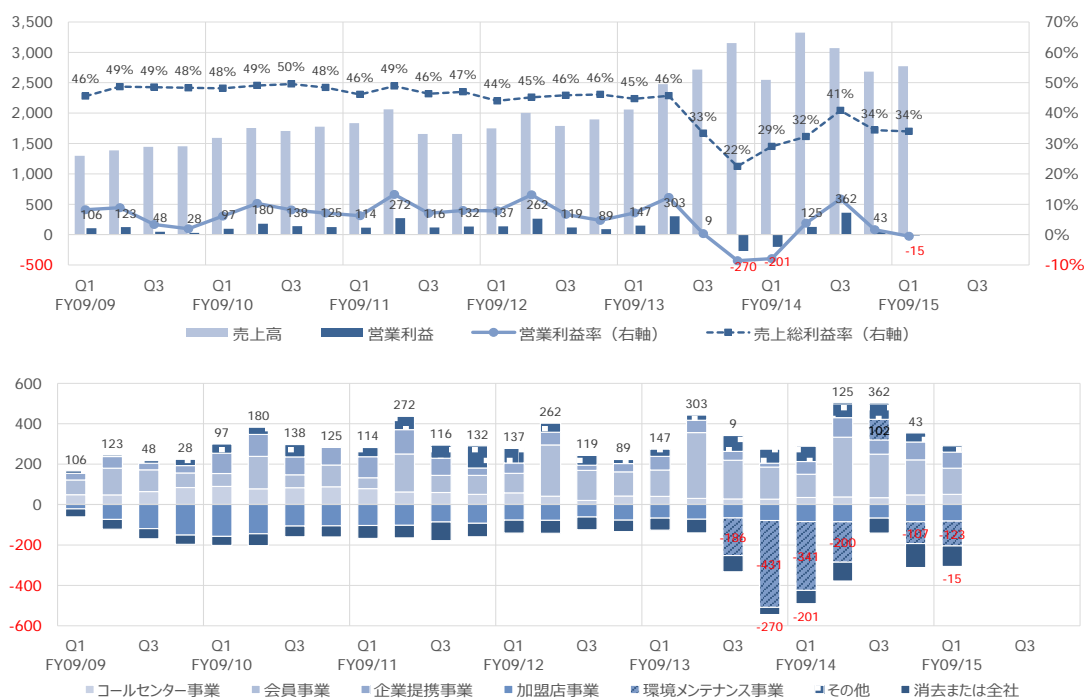
環境メンテナンス事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

その他の事業

売上高　　　　198 百万円　　　　（前年同期比 2.6%減）
営業利益　　　　26 百万円　　　　　　（同 12.7%増）

売上高は減少したが、主として医療機器事業における広告宣伝費の圧縮により営業利益は増益となった。同事業の今第 2 四半期累計期間の社内計画は売上高 193 百万円、営業利益は 21 百万であった。この計画に対し売上高、利益ともに上振れて着地した。

2015 年 9 月期第 1 四半期決算実績（2015 年 2 月 12 日発表）

四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

2015 年 2 月 12 日、同社は 2015 年 9 月期第 1 四半期決算を発表した。通期会社計画に変更はない。売上高は会員事業・少額短期保険事業を中心に伸長し前期比 8.9%増収の 2,772 百万円となり、第 1 四半期としては過去最高を記録した。一方、利益面では、15 百万円の営業損失であったが、損失幅は前年同期（201 百万円の営業損失）に比べ大幅に縮小した。全社的なコスト抑制施策により、売上総利益率、および営業利益率ともに前期比で上昇した。とりわけ、損益の足枷であった環境メンテナンス事業の赤字幅が大幅に縮小した。

売上高　2,772 百万円　　　（前年同期比 8.9%増）
営業損失 15 百万円　　　　（前年同期は営業損失 201 百万円）
経常損失 10 百万円　　　　（前年同期は経常損失 223 百万円）

当期純損失 84 百万円　　　（前年同期は当期純損失 486 百万円）

今第 1 四半期の実績は事前の会社計画（売上高 2,772 百万円、営業利益 48 百万円）に対して、売上高はほぼ想定通りであったが、営業損益は 63 百万円の未達となった。未達の主因は、環境メンテナンス事業（109 百万円の未達）であった。環境メンテナンス事業では、コスト削減の取り組みなどから収益率は改善傾向にあるが、人件費高騰や降雪による稼働率低下の影響などから会社計画に対して下振れたとのこと。ただし、同社によれば、それ以外の事業は総じて順調であり、とりわけコールセンター事業が好調であったとしている。

なお、同社によれば、2015 年 1 月の環境メンテナンス事業の月次損益は、黒字になったとのこと。今後の動向を見極める必要はあるものの、降雪の影響がなくなる春先以降には収益の改善がさらに進むことを期待しているとしている。環境メンテナンス以外の事業が堅調であることもあり、今第 1 四半期の出遅れ挽回は十分に可能であるとみられる。

各セグメントの業績は、次のとおり。

コールセンター事業

売上高　175 百万円　　　（前年同期比 5.5%増）
営業利益 50 百万円　　　（同 42.1%増）

コールセンター事業においては、PC 部門では 1 件当たり単価は伸びているが、Web 広告における競合激化により成約件数が減少し苦戦を強いられた。しかしながら、主力のカギ部門は成約率が好調に推移し、リフォーム部門や家電修理部門も好調に推移したことで、事業全体では売上高は順調に推移した

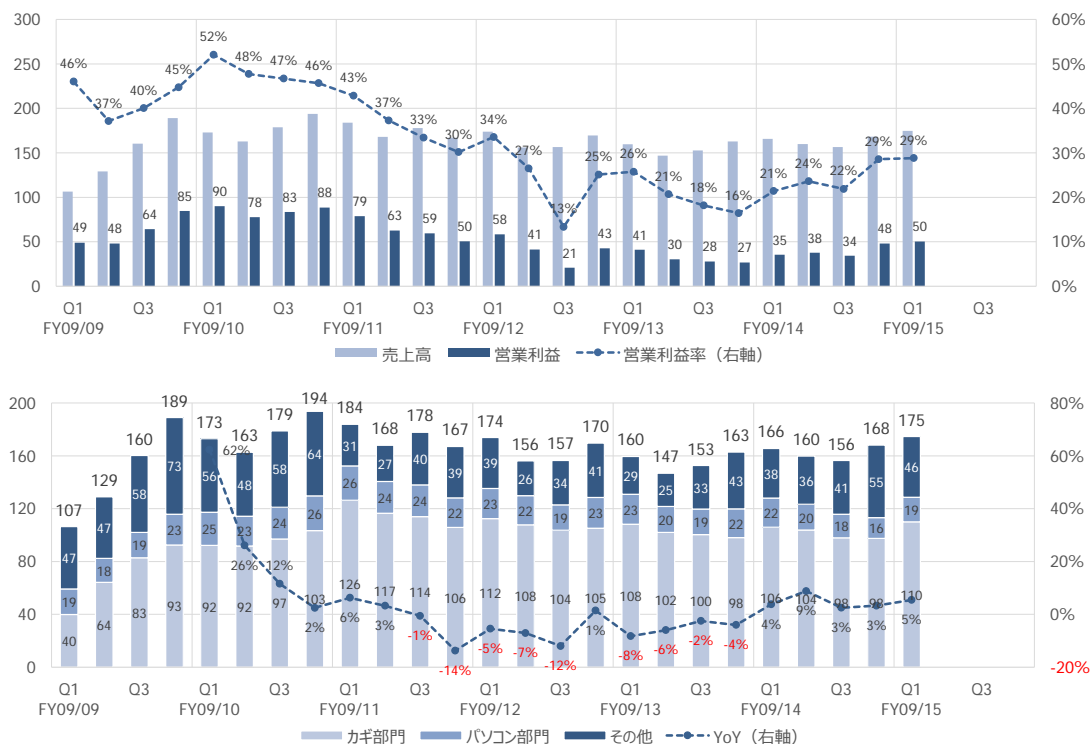
売上高の主な内訳は以下の通りである。

カギ部門：110 百万円（前年同期比 3.8%増）
パソコン部門：19 百万円（同 15.5%減）
リフォーム部門：16 百万円（同 20.1%増）

同事業の今第 1 四半期の社内計画は売上高 163 百万円、営業利益 29 百万であった。この計画に対して売上高、営業利益ともに上振れて着地した。売上増加に加え、売上総利益の好転や、広告宣伝費の圧縮等も順調に進展した。

同社では、WEB 専任チームをつくり、SEM や SEO 対策を活用した効率的なインターネット集客の実施により、広告費抑制と集客力アップの両立を実現したとのこと。これまで、1 日に 3,500 件程度の水準を推移していたコールセンターへの入電件数も、今四半期では 5 %程度増加したとしている。同社では、今後もインターネット集客を拡充し、採算の改善を進める

としている。

コールセンター事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

会員事業

売上高	922 百万円	（同 23.1%増）
営業利益	130 百万円	（同 13.3%増）

会員事業においては、各種会員事業において入会会員を順調に伸張している。また、2013 年 12 月に新たに会員事業に加わったインターネット取次事業の「ネット 110 番」も順調に推移した。利益面では、各種会員の売上高の増加を反映し、前年同期比増益となった。

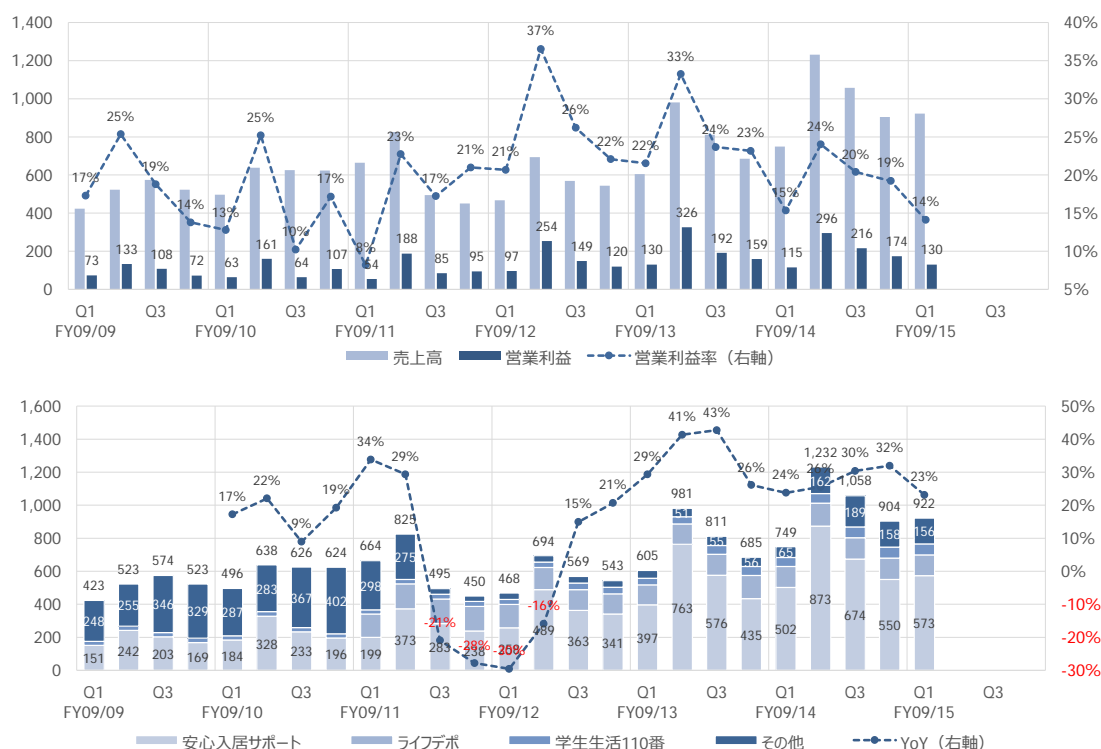
売上高の内訳は以下の通りである。

安心入居サポート会員：573 百万円（前年同期比 14.1%増）
ライフデポ：127 百万円（同前年並み）
学生生活 110 番会員：66 百万円（同 20.6%増）
あんしん修理サポート会員：50 百万円（同 52.7%増）
ネット 110 番：60 百万円

同事業の今第 1 四半期の社内計画は売上高 870 百万円、営業利益 132 百万であった。この計画に対して売上高は上振れて着地した。利益面では計画値を若干下回ったが、前年同期比で

は 2 桁増益を達成しており、概ね順調な内容であった。

同社では、安心安全ニーズの高まりに合わせて、会員事業の営業力を強化している。この結果、2014 年 12 月末の JBR グループ生活会員数は前期末（2014 年 9 月末）比で 3.0 万人増の 171.3 万人となった。同社の 2015 年 9 月期末の会員数の目標値は前期末比 7.6 万人増の 175,9 万人である。慎重な計画であったとみられるが、出だしの 3 ヵ月で既に年間純増数目標の約 4 割を達成しており、期末で 180 万人超の水準達成は十分にあるとみられる。

会員事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

企業提携事業

売上高	850 百万円	（同 0.6%減）
営業利益	80 百万円	（同 26.6%増）

主力の水の救急車事業においては、前年同期並みに堅調に推移した。旭硝子ガラスの救急車事業は、ガラスの緊急割れ換えが微減であったが、大口顧客向けの成約数が減少したことから低調に推移した。セコムウィン事業は前年同期に消費増税前駆け込み需要により防犯ガラスの売上が増加した反動が出たために第 1 四半期は低調であった。コールセンター受託企業数は引き続き順調に増加し 237 社（前年同期受託企業数 217 社）となり、売上高も受託企業数を反映して順調に推移した。

売上高内訳は以下の通りである。

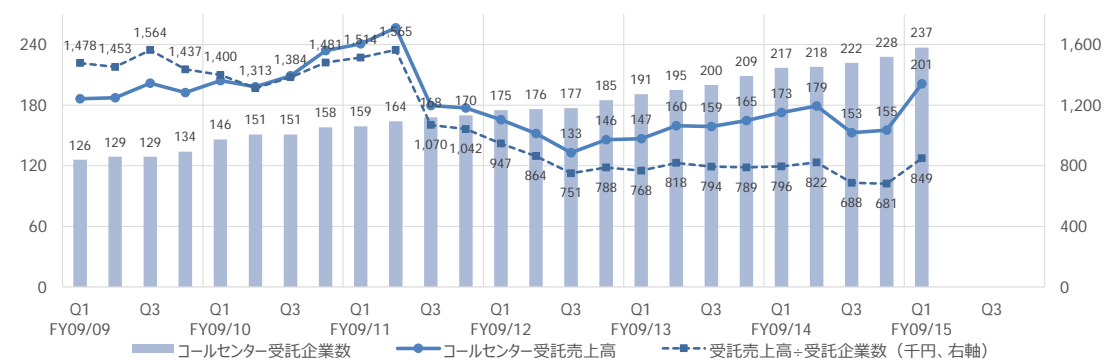
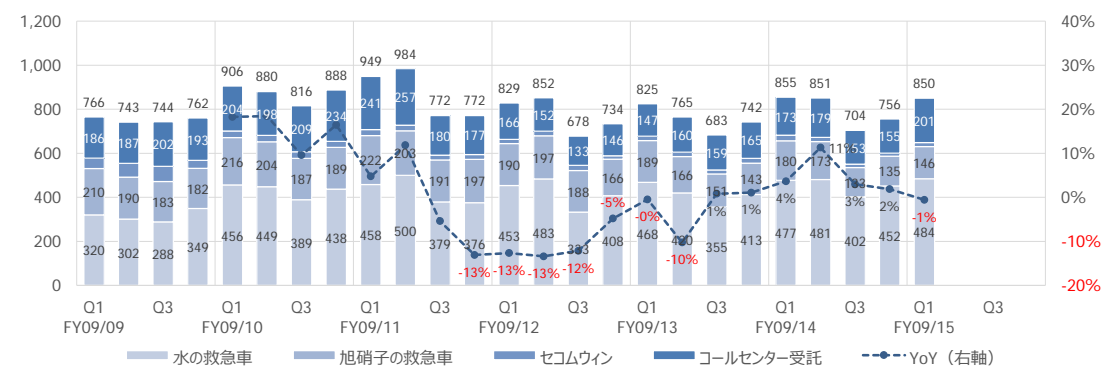
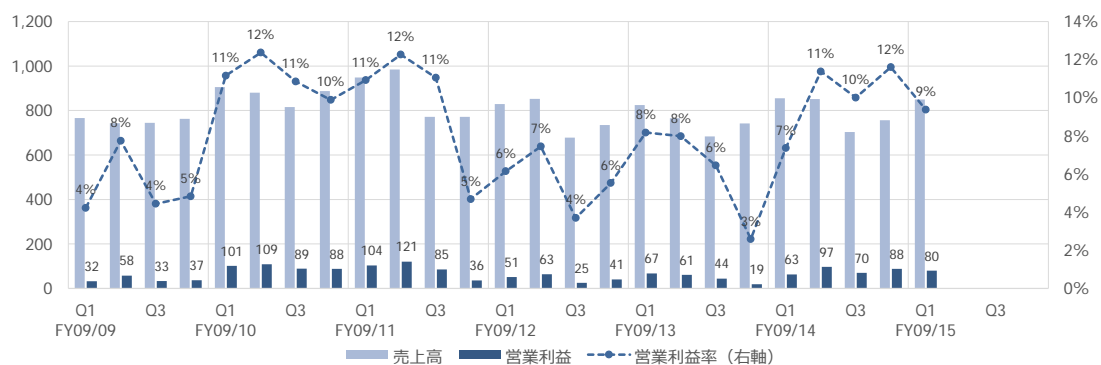
水の救急車事業：484 百万円（前年同期比 1.4%増）
旭硝子ガラスの救急車事業：146 百万円（同 18.5%減）
セコムウィン事業：18 百万円（同 27.8%減）
コールセンター受託事業：201 百万円（同 16.5%増）

なお、同事業の今第 1 四半期の社内計画は売上高 852 百万円、営業利益 69 百万であった。この計画に対し売上高はほぼ想定通りであったが、売上総利益率の高いコールセンター受託事業の売上が堅調であったことにより、営業利益は上振れて着地した。

企業提携事業業績推移（百万円）

売上高　営業利益　営業利益率（右軸）

水の救急車　旭硝子の救急車　セコムウィン　コールセンター受託　YoY（右軸）

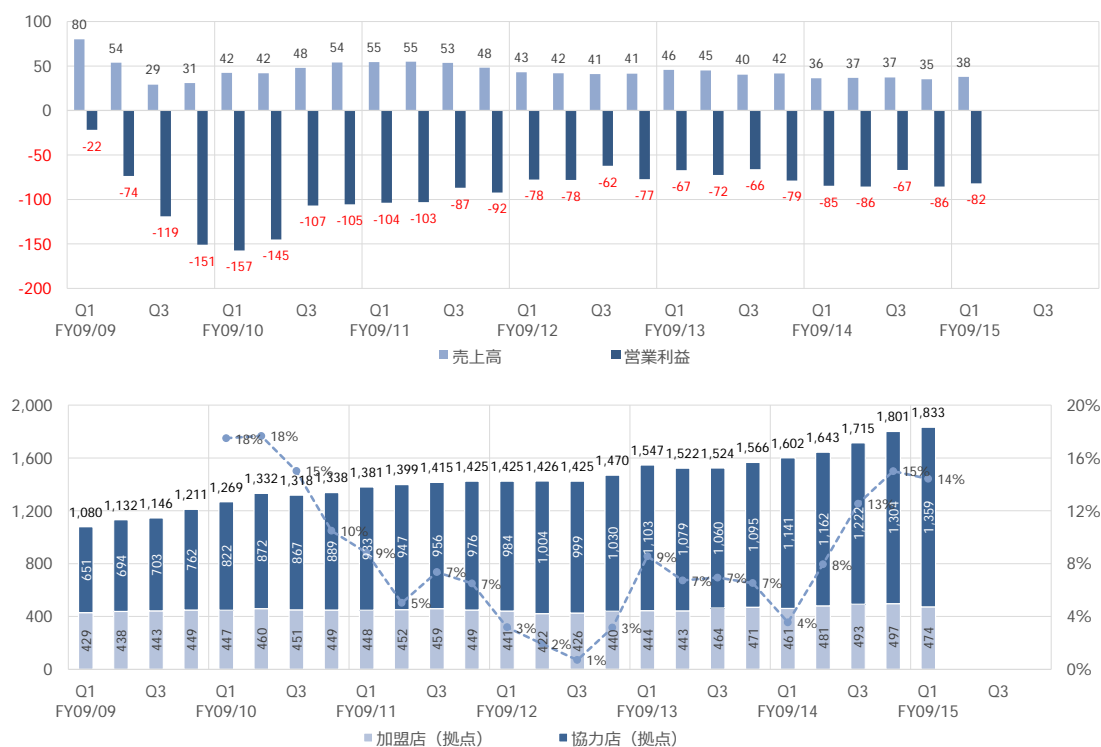
コールセンター受託企業数　コールセンター受託売上高　受託売上高÷受託企業数（千円、右軸）

出所：会社資料よりSR社作成

加盟店事業

売上高　　　　38 百万円　　　　　　　　　（同 4.3%増）
営業損失　　　82 百万円　（前年同期は営業損失 85 百万円）

加盟店事業は、生活救急車全般のプロモーションに関連する広告宣伝費を当セグメントで負担しているため、営業損失 82 百万円となった。加盟店ネットワークは 1,833 拠点（内訳は加盟店が 474 拠点、協力店が 1,359 拠点）となり、前年同期比で 231 拠点増加した。

同事業の今第 1 四半期の社内計画は売上高 38 百万円、営業損益は 85 百万の赤字であった。この計画に対し売上高はほぼ想定通りであったが、利益面では費用抑制策が奏功し、社内計画を上回る結果となった。

加盟店事業業績及び拠点数推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

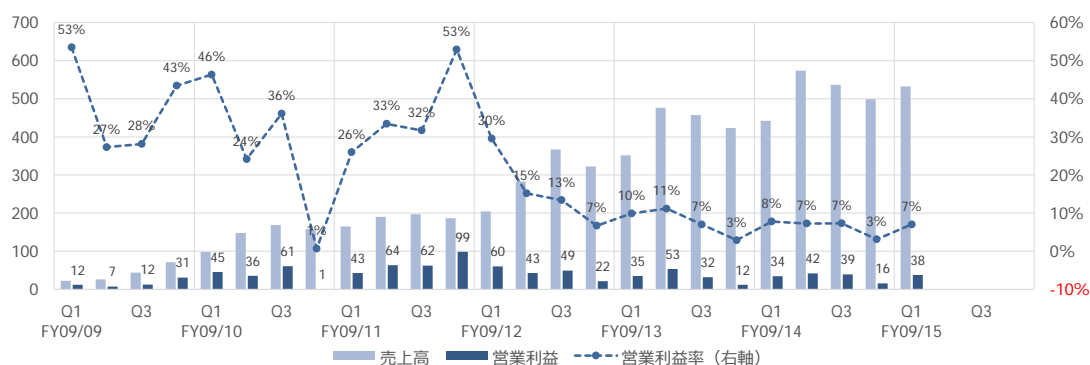
少額短期保険事業

売上高　　　　532 百万円　　　　（前年同期比 20.3%増）
営業利益　　　38 百万円　　　　　　　　（同 9.0%増）

賃貸住宅の家財を補償する「新すまい Room 保険」や、自転車の万一の事故に備える「ちゃ

りぽ」が順調に伸び、売上高は 20.0%増となったが、営業利益は消費増税の影響により 9.0%増に止まった。少額短期保険事業における保険業法第 113 条繰延資産の影響は 2016 年 9 月期でほぼ終了する見込みである。

同事業の今第 1 四半期の社内計画は売上高 482 百万円、営業利益は 33 百万であった。この計画に対し売上高、利益ともに上振れて着地した。同社では、下期も同様の推移が続くとみている。

少額短期保険事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

環境メンテナンス事業

売上高	168 百万円	（同 32.6%減）
営業損失	123 百万円	（前年同期は営業損失 341 百万円）

同事業は、連結子会社株式会社バイノスが新種の微細藻類「バイノス」の特性を活かした排水・廃液及び廃棄物処理、除染作業等の事業を展開している。

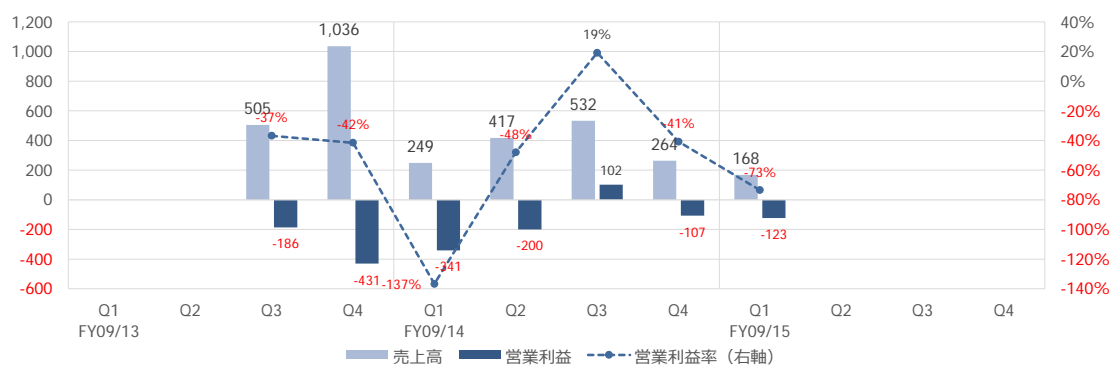
第 1 四半期は、主として福島県内地方自治体等が実施する除染の受託により、売上高は 168 百万円となった。利益面では、特殊車輌の優位性を活かして道路除染にシフトすることで従来よりも効率的な除染作業を実施してはいるものの、東京オリンピックの開催決定に伴う建設・土木関連の人件費高騰の影響もあり、営業損失は 123 百万円（前年同期は営業損失 341 百万円）であった。

なお、同事業の今第 1 四半期の社内計画は売上高 257 百万円、営業損益は 85 百万の赤字であった。人件費高騰や降雪による稼働率低下の影響などから売上高、利益ともに、社内計画を下回る結果となった。

同事業については、昨年 12 月までの月次損益の動向は厳しい状態が続き、2015 年 9 月期第 1 四半期は赤字となった。ただし、同事業では、前年下期より進めてきた非効率な業務の見直しが進展したことや、業務内容に応じて降雪の少ないタイミングに仕事を集中させるなど

の作業効率アップの取り組みなどが奏功し、今年に入って採算性は改善しているとのこと。2015 年 1 月は、前年より降雪が少なかったこともあり、月次損益は黒字になったもようである。

同社では、降雪による稼働率の伸び悩みなどにより月次損益の黒字化の時期は春先だと見ていたが、前倒しで達成したとしている。同社によれば、2 月は降雪の影響で伸び悩む可能性もあるが、春先に向かう 3 月以降は順調な損益改善が見込めるとのこと。このため、計画に対する今第 1 四半期の出遅れは、第 2 四半期で挽回が期待できるとしている。

環境メンテナンス事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

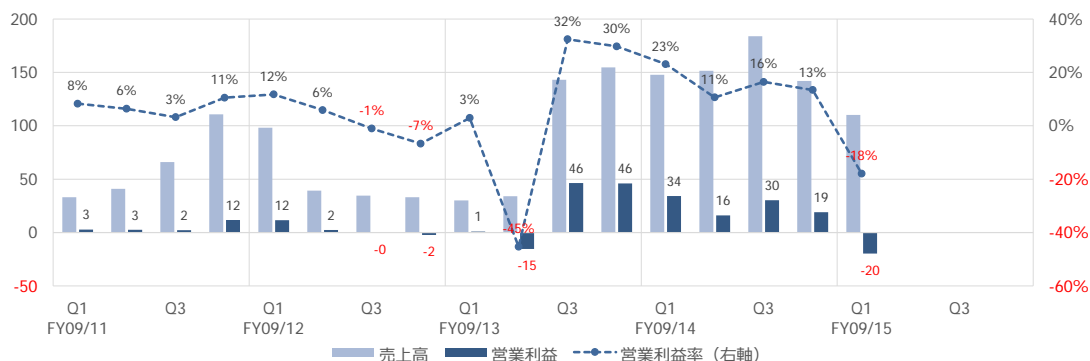
自動車賃貸事業

売上高　　　　110 百万円　　　　　　　　（同 25.5%減）
営業損失　　　　20 百万円　（前年同期は 34 百万円の営業利益）

連結子会社バイノス社が実施する除染事業の作業用車両の賃貸車両数の減少により、売上高は前年同期比 25.5%減となった。利益面でも、高額車両の減価償却費等が増加したため、営業損失 20 百万円を計上した。

同事業の今第 1 四半期の社内計画は売上高 115 百万円、営業損益は 51 百万の赤字であった。悪天候の要因などから売上高は計画を若干下回ったが、利益面では、効率的な運用の取り組みなどが奏功し、社内計画を上回る結果となった。

なお、同社は除染作業用の特殊車両を保有しているが、同業他社でこの特殊車両を保有している事業者はほとんどない。同社では、今春以降に道路における除染作業が本格化するとみており、この特殊車両を保有していることがアドバンテージになり得るとしている。

自動車賃貸事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

その他の事業

売上高	98 百万円	（前年同期比 6.2%減）
営業利益	13 百万円	（同 75.3%増）

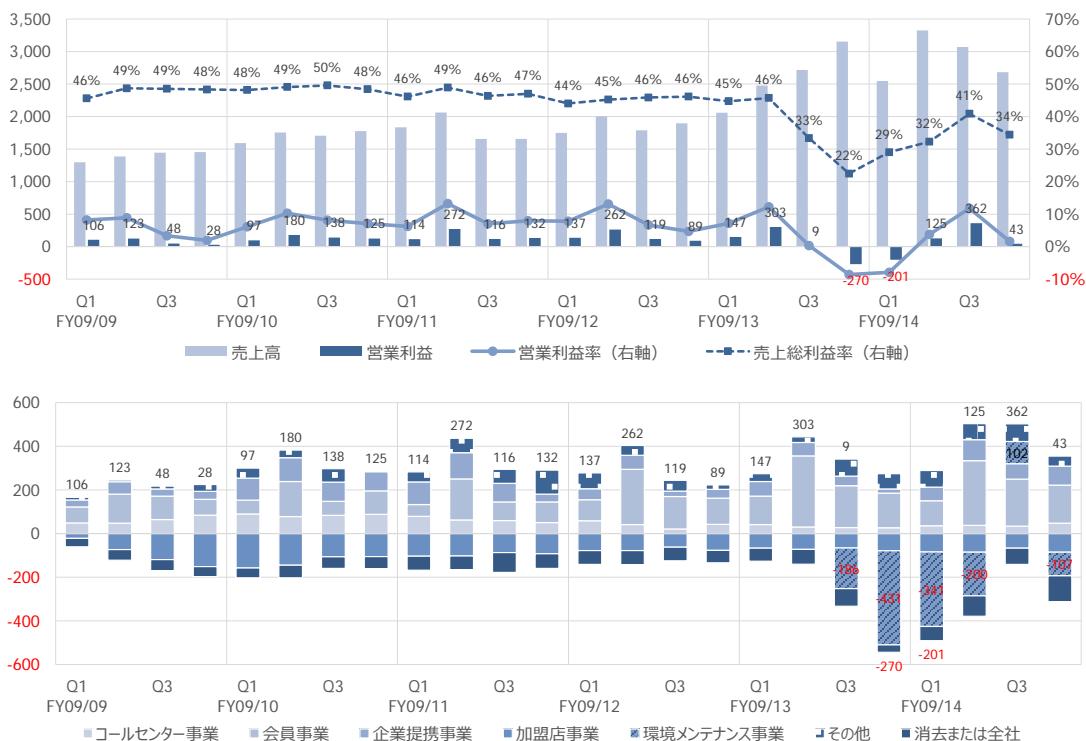
主として医療機器事業における広告宣伝費の圧縮により営業利益は 13 百万円と営業黒字を維持している。同事業の今第 1 四半期の社内計画は売上高 96 百万円、営業利益は 9 百万であった。この計画に対し売上高、利益ともに上振れて着地した。

2014 年 9 月期通期決算実績（2014 年 11 月 14 日発表）

売上高	11,622 百万円	（前年同期比 11.7%増）
営業利益	329 百万円	（同 73.7%増）
経常利益	279 百万円	（同 96.5%増）
当期純利益	31 百万円	（前年同期は当期純損失 486 百万円）

2014 年 9 月期は売上高が前期比 11.7%増収の 11,622 百万円と過去最高を記録、会員事業及び小額短期保険事業が好調に推移し業績に貢献した。

利益面では、売上総利益率が会員事業の原価率等の上昇により前期より 1.0 ポイント低下の 34.3%となったが、広告宣伝費など販管費の抑制により営業利益率は同 1.0 ポイント上昇し 2.8%となった。その結果、営業利益は同 73.7%増の 329 百万円となったが、当期利益は過年度決算訂正関連費用や法人税等により 31 百万円となった。

四半期業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

榊原暢宏社長の下、経営基盤の立て直しを図る

同社では、2014 年 5 月、同 6 月、同 10 月と 3 度にわたる第三者委員会の設置（詳細は、「直近更新内容」及び「ニュース＆トピックス」の項目を参照）、子会社バイノス社の業績修正を主とした過年度決算書類の訂正などの混乱を受けて、創業者である榊原暢宏社長のもと、経営基盤の立て直しを図ろうとしている。

社外取締役候補者 2 名を選任する議案を株主総会に提出

経営陣もこれまでの取締役 5 人体制（社外取締役 0 人）から、社外取締役を 2 名加えた 6 名の体制とし、社外取締役には、1）公認不正検査士の資格を有し、証券取引等監視委員会主任証券取引特別調査官・開示特別調査統括官を歴任して、企業不正の防止対策やコーポレート・ガバナンス等に精通した宇澤亜弓氏、2）弁護士資格を有し企業法務やコーポレート・ガバナンス等に精通した熊谷真喜氏を社外取締役候補者とする議案を、2014 年 12 月 25 日開催予定の株主総会に提出している。

2015 年 9 月期は経営基盤再構築の期との位置づけ

榊原暢宏社長は、2015 年 9 月期は経営基盤を立て直す期であると位置付け、上記の経営体制の変更に加えて、グループ体制を含めた組織の抜本的な見直しを行うとしている。現在のグループ体制に対しては、1）管理コストが嵩んでいる点、2）優秀な人材の分散化、3）シナジーがなく必要性の薄い事業の増加、を問題点としてあげており、上期中には道筋をつけたいとのこと。同時に現在のセグメント区分についても必要性があれば見直したいとの考えも示

している。

2016 年 9 月期以降の成長に向けた戦略の布石も打つ
一方、成長戦略については、目標を再設定した上で既存事業及び新規事業両面で 2016 年 9 月期以降の成長に向けて布石を打っていくものとみられる。目標についてはまだ発表する段階にはないとのことであるが、定性的には以下のように事業展開を考えているとみられる。

既存事業：既存事業については、収益性を維持しながら売上を成長させるには現在の同社の経営資源だけでは難しく、M&A 等が必要であるとの認識を示している。例をあげると、同社では水回りのサービスだけで約 20 億円の売上規模を有しているが､競合環境に鑑みると 100 億円までは行くことが可能としても多大な資金及び労力等の経営資源が必要であり、M&A 等が不可欠であるとみている。

新規事業：新規事業については、会員事業では少額短期保険事業など同社の他事業とのシナジーを活用することで、様々なサービスを創出することは可能であると同社ではみている。同社の創業来の基本戦略「サービスメニューを開発し、サービスを提供するための全国ネットワークを構築し、集客ノウハウと仕組みを蓄積する」を着実に実行していくものとみられる。具体的には、会員事業においては上述のように新サービスの開発と販売先の構築、企業提携事業では大企業との提携の加速、コールセンター事業では現在の一日あたり入電件数 3,500 件の拡大（仮に 35,000 件となれば数十億円の売上増効果）などを計画している。

また、榊原暢宏社長は実現化していないものの事業・サービスのアイデアは多数あるとみられ、2015 年 9 月期に経営基盤の再構築を行った上で、これら新規事業・サービスに向けた布石を打ち出していくものとみられる。新規事業・サービスの内容については、生活が豊かになるような提案をしていきたいとしている。

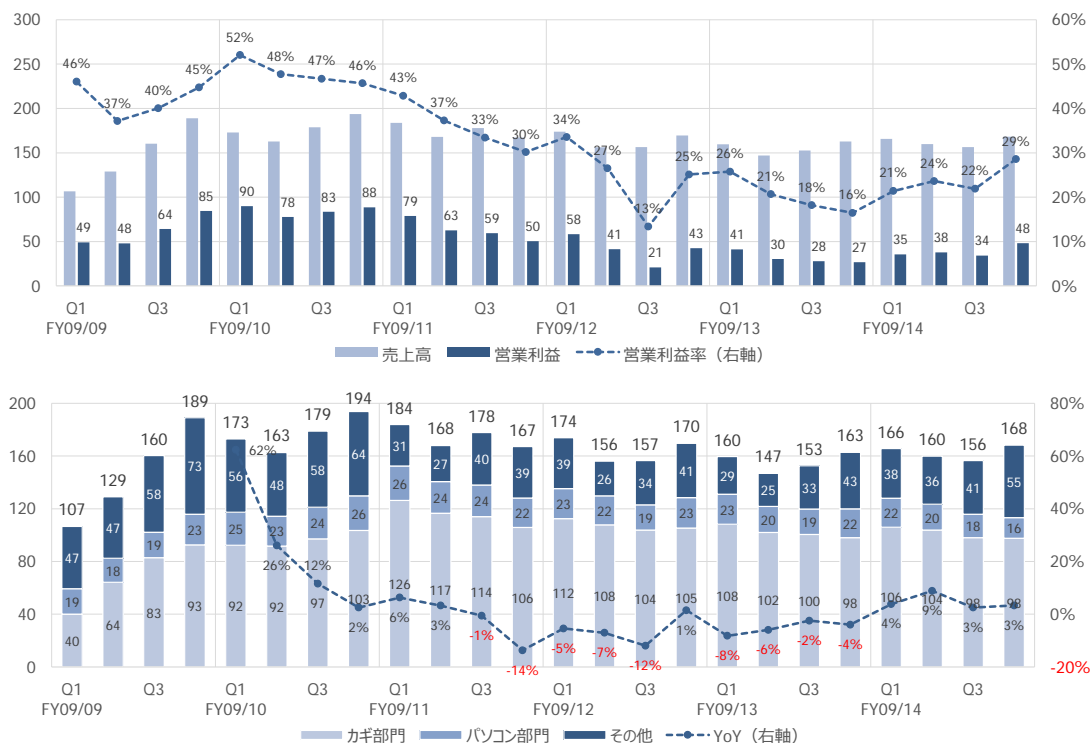
そして、上述のようにコーポレート・ガバナンスに精通した社外取締役が 2 名選出されており、今後の新規事業展開においてはより綿密な事業計画のもとに戦略が実行されるものと SR 社では期待をしている。

各セグメントの業績は、次のとおり。

コールセンター事業

売上高	650 百万円	（前年同期比 4.5%増）
営業利益	156 百万円	（同 23.4%増）

主力のカギ部門はほぼ前年並みに推移したが、Web 広告では競合激化により受注件数が減少し苦戦を強いられた。一方、消費税増税前の駆け込み需要に引き続きリフォームや害虫駆除が好調に推移したことにより、コールセンター事業全体の売上高は順調に推移した。

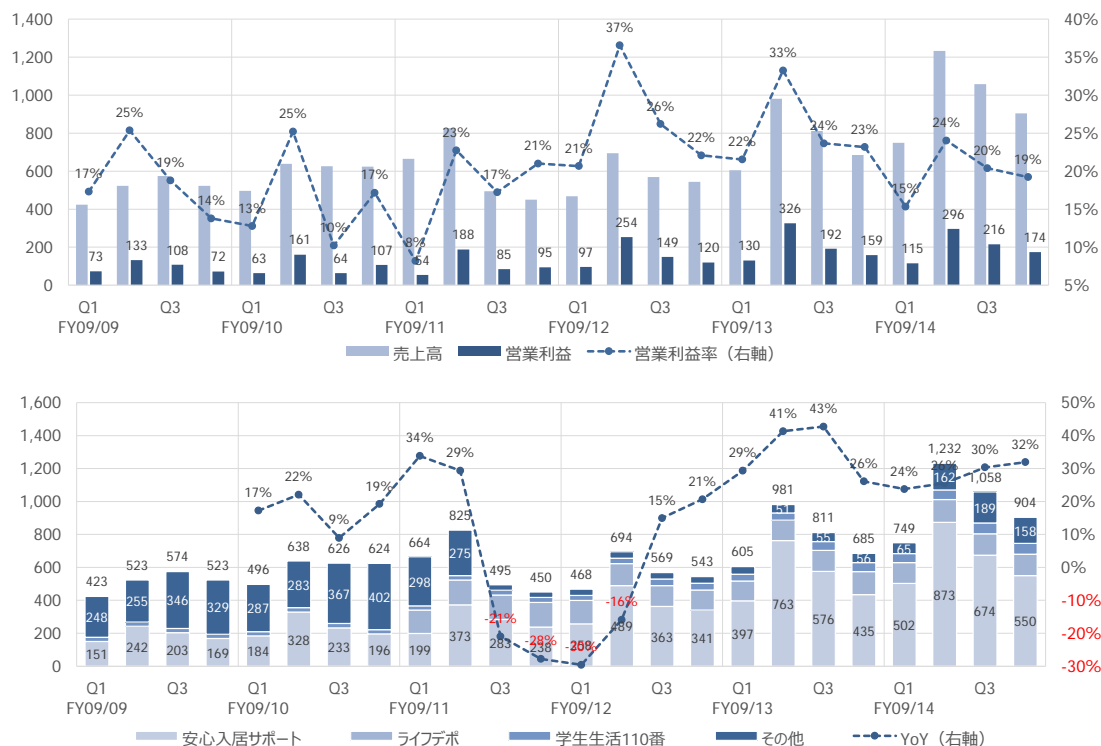
コールセンター事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

会員事業

売上高	3,942 百万円	（同 27.9%増）
営業利益	800 百万円	（同 0.8%減）

会員事業においては、いずれも入会会員を順調に伸張している。また、2013 年 12 月に新たに会員事業に加わったインターネット取次事業の「ネット 110 番」も順調に推移した。

利益面では、各種会員の売上高の増加が大きく貢献したものの、会員増加に伴う出動費等の増加の影響により、前年同期比若干の減益となった。

会員事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

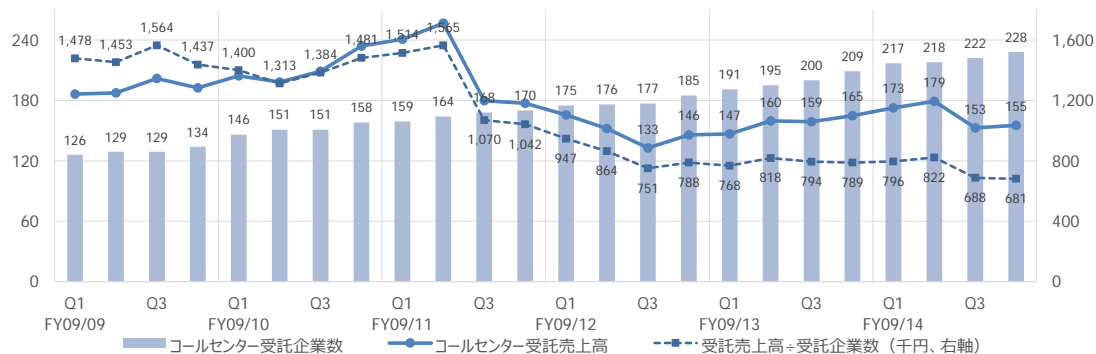
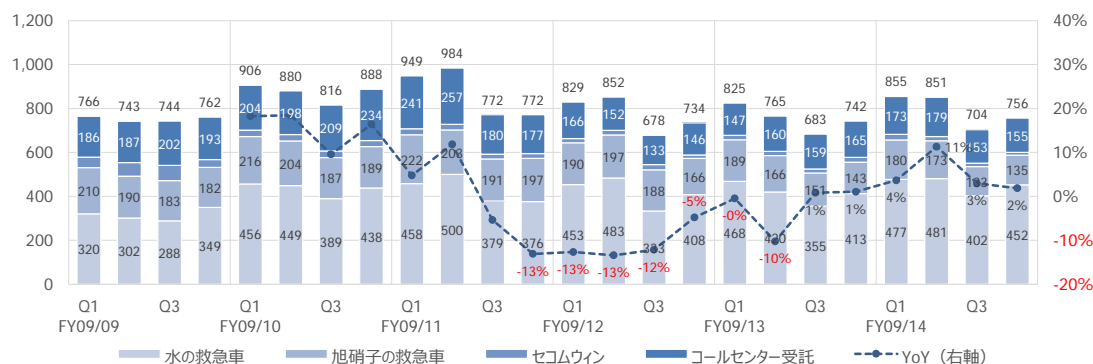
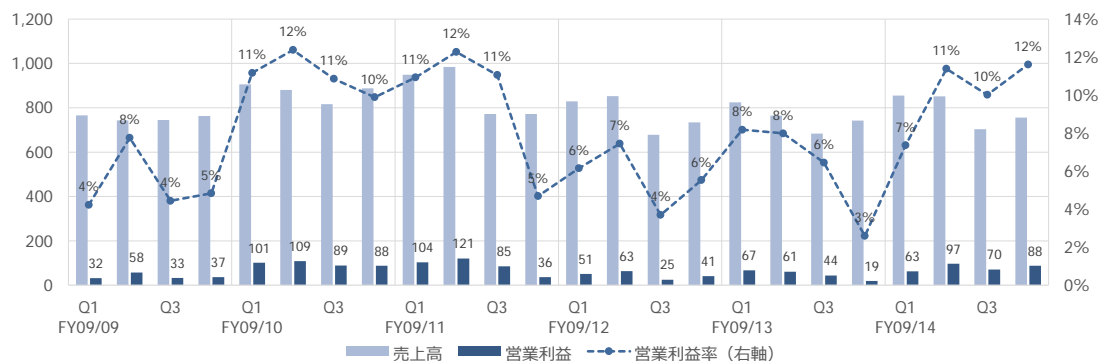
企業提携事業

売上高	3,165 百万円	（同 5.0%増）
営業利益	318 百万円	（同 65.8%増）

主力の水の救急車事業においては、消費税増税前の駆け込み需要も手伝ってトイレ等のリフォームが増加し、水まわりの緊急駆けつけサービスについても作業が増加したことにより、順調に推移した。

旭硝子ガラスの救急車事業は、ガラスの緊急割れ換えが低調であったが、消費税増税前の駆け込み需要による窓関連リフォームや夏に向けての網戸の張り替え等の増加により、ほぼ前年同期並みの業績となった。

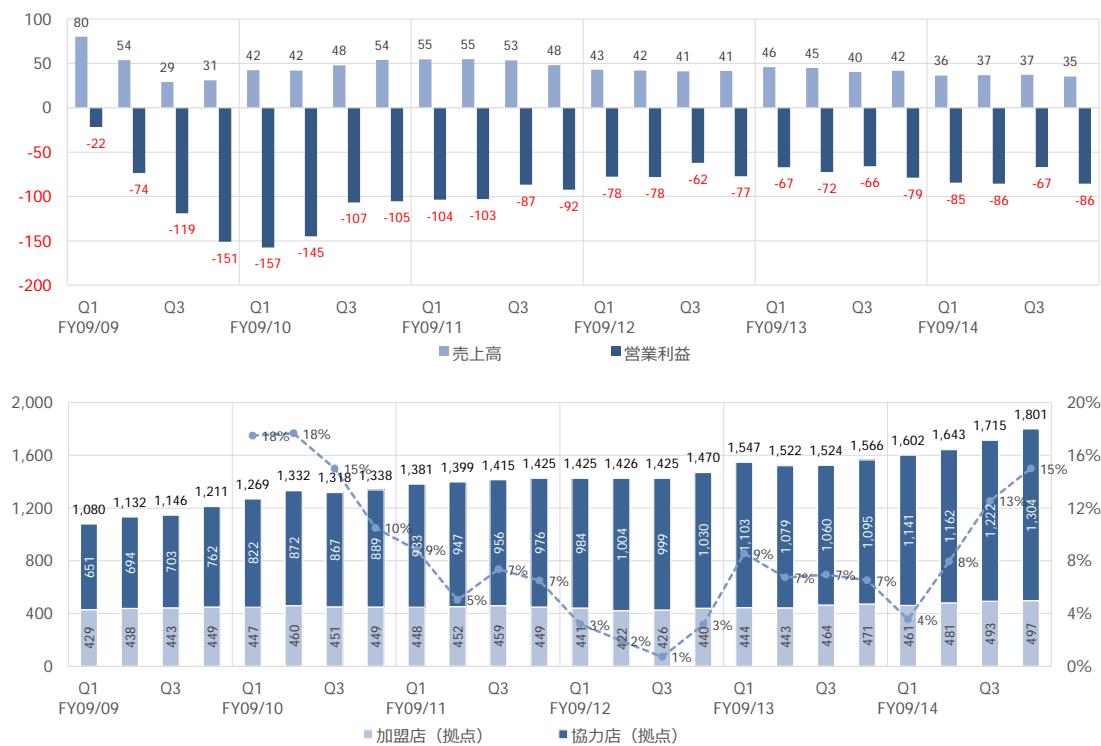
コールセンター受託企業数は引き続き順調に増加し 228 社（前年同期受託企業数 209 社）となり、売上高も受託企業数を反映して順調に推移した。

企業提携事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

加盟店事業

売上高　　　145 百万円　　　　　　　（同 15.9%減）
営業損失　　322 百万円　（前年同期は営業損失 284 百万円）

前年同期に実施したテレビのスポット CM 等を継続しなかったことにより、プロモーション業務による加盟店への売上高は前年同期比 15.9%減となった。利益面では、生活救急車全般のプロモーションに関連する広告宣伝費を当セグメントで負担しているため、営業損失 322 百万円となった。

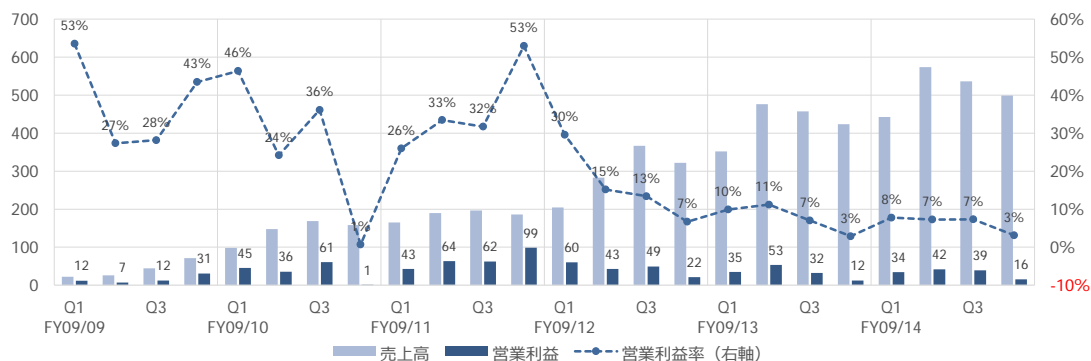
加盟店事業業績及び拠点数推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

少額短期保険事業

売上高	2,051 百万円	（前年同期比 20.0%増）
営業利益	131 百万円	（同 1.1%減）

賃貸住宅の家財を補償する「新すまい Room 保険」や、自転車の万一の事故に備える「ちゃりぽ」が順調に伸び、売上高は 20.0%増となったが、利益面では責任準備金繰入額の増加により営業利益は 1.1%減となった。

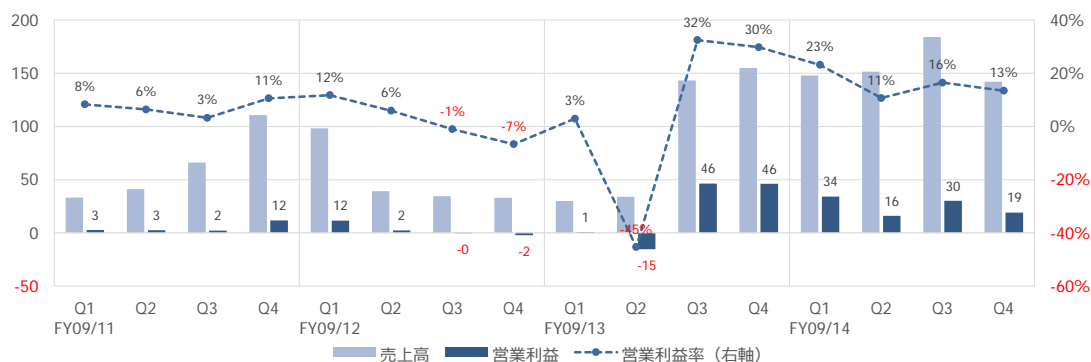
少額短期保険事業における保険業法第 113 条繰延資産の影響は 2016 年 9 月期でほぼ終了する見込みである。

少額短期保険事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

自動車賃貸事業

売上高	625 百万円	（同 72.8%増）
営業利益	100 百万円	（同 27.7%増）

連結子会社バイノス社が実施する除染事業の作業用車両の賃貸車両数の伸長により、売上高は前年同期比 72.8%増収となったが、減価償却費の増加により営業利益は 27.7%増にとどまった。

自動車賃貸事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

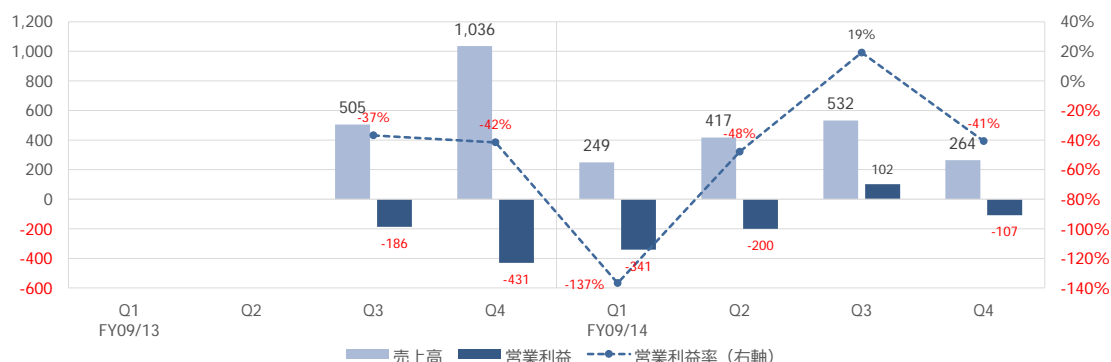
環境メンテナンス事業

売上高	1,463 百万円	（同 5.1%減）
営業損失	546 百万円	（前年同期は営業損失 617 百万円）

同事業は、連結子会社株式会社バイノス社が新種の微細藻類「バイノス」の特性を活かした排水・廃液及び廃棄物処理、除染作業等の事業を展開している。

2014 年 9 月期は、主として福島県内地方自治体等が実施する除染の受託により、売上高は 1,463 百万円となったが、更なる「バイノス」の研究開発のための研究者の採用、東京オリ

ンピックの開催決定に伴う建設・土木関連の人件費高騰の影響や、第 3 四半期（2014 年 1 月～3 月）における想定を上回る降雪の影響もあり、営業損失は 546 百万円（前年同期は営業損失 617 百万円）であった。

環境メンテナンス事業業績推移（百万円）

出所：会社資料よりSR社作成

その他の事業

売上高	400 百万円	（前年同期比 5.2%減）
営業利益	45 百万円	（前年同期は営業損失 2 百万円）

主として医療機器事業における広告宣伝費の圧縮により営業利益は 45 百万円と黒字転化した。

2013 年 9 月期通期決算実績

2013 年 11 月 14 日、同社は 2013 年 9 月期通期決算を発表した。

売上高は 10,673 百万円（前年比 43.5%増）、営業利益 737 百万円（同 21.5%増）、経常利益 689 百万円（同 26.6%増）、当期純利益 382 百万円（同 47.3%増）であった。

2013 年 8 月に上方修正された数値に対しては、売上高では 2.6%上回ったものの、営業利益では 5.9%、経常利益では 6.9%、当期純利益では 7.0%下回っての着地となった。セグメント別では、概ね計画通りではあるが、環境事業においてバイノス向けの作業開始が遅れていることによる影響があった。また、自転車保険が伸びており、責任準備金を多く積んだため営業外費用が嵩んだ。この他、投資有価証券評価損として 113 百万円を計上している。

また、Web 広告やタウンページ広告、マグネット広告、TV 広告などといった広告宣伝費を 705 百万円投じた（前年比 82 百万円増）が、計画値 731 百万円と比較すれば抑制された。この他、営業力強化や子会社数増加に伴う人員増から人件費の増加が 341 百万円あった。

なお、同社株式の売買単位を 100 株とするため、1 対 100 の株式を分割するとともに単元株制度の採用を行うことを発表した（効力発生日は 2014 年 4 月 1 日）。なお、本株式分割及び単元株制度の採用に伴う投資単位の実質的な変更はない。

コールセンター事業：売上高 622 百万円（前年比 5.2%減）、営業利益 126 百万円（同 22.8%減）
（計画、売上 617 百万円、営業利益 117 百万円）

売上高の主な内訳は以下の通り。

- カギ部門：409百万円（前年比4.8%減）
- パソコン部門：84百万円（同4.4%減）

同社によれば、競合企業の攻勢等によって受付件数が低下したことによって減収減益であったとのことだ。

会員事業：売上高 3,083 百万円（前年比 35.6%増）。営業利益 807 百万円（同 30.3%増）
（計画、売上高 2,973 百万円、営業利益 816 百万円）

売上高の内訳は以下の通り。

- 安心入居サポート会員：2,170百万円（前年比49.6%増）
- 学生生活110番会員：192百万円（同34.3%増）
- ライフサポートパック会員：511百万円（同2.2%減）

企業提携事業：売上高 3,015 百万円（前年比 2.5%減）。営業利益 192 百万円（同 6.5%増）
（計画、売上高 2,968 百万円、196 百万円）

売上高内訳は以下の通り。

- 水の救急車事業：1,656百万円（前年比1.3%減）
- 旭硝子ガラスの救急車事業：649百万円（同12.4%減）
- セコムウィン事業：80百万円（同2.1%増）
- コールセンター受託事業：630百万円（同5.6%増）

水の救急車事業はほぼ前年同期並み、ガラスの緊急割り換えの減少により前年を下回ったとしている。一方、コールセンター受託事業では、サービスを利用している法人顧客は 209 社と前年同期の 185 社を上回り、増収となった。

加盟店事業：売上高 173 百万円（前年比 3.2%増）、営業損失 284 百万円（前年同期は営業損失 295 百万円）
（計画、売上高 173 百万円、営業損失 318 百万円）

プロモーション業務による加盟店への売上が増加した。一方、生活救急車全般のプロモーションに関連する広告宣伝費を当該事業で負担しているため、営業損失を計上している。2013年9月期末時点の加盟店ネットワークは合計で1,566拠点（内訳は加盟店が471拠点、協力店が1,095拠点）であった。

少額短期保険事業：売上高1,709百万円（前年比45.3%増）、営業利益133百万円（同23.8%減）
（計画、売上高1,673百万円、営業利益146百万円）

賃貸住宅及び持家住宅の家財を補償する「新すまいRoom保険」や、自転車の万一の事故に備える「ちゃりぽ」が順調に伸びた。

自動車賃貸事業：売上高362百万円（前年比76.4%増）、営業利益78百万円（前年比590.1%増）
（計画、売上高246百万円、営業利益34百万円）

一般顧客向け高級車等の賃貸は伸び悩んだが、連結子会社バイノス社が実施する除染事業の拡大に伴う作業用車両の増加により増収増益となった。

環境メンテナンス事業：売上高1,809百万円、営業損失69百万円
（計画、売上高1,841百万円、営業利益37百万円）

新たに加わった環境メンテナンス事業においては、連結子会社バイノス社が順調な滑り出しを見せたが、作業用重機及び賃借車両に関する初期費用やのれんの償却費が53百万円発生したため、営業損失となった。

環境メンテナンス事業においては、売上高1,841百万円、営業利益37百万円を見込んでいたが、先述の通り、国土交通省からの条件変更などの影響で、作業開始が遅れた模様である。

営業外費用は125百万円であり、少額短期保険事業において、保険業法第113条繰延資産償却費（注）83百万円等を計上している。なお、同費用は、2014年9月期までの償却となっている。

（注）保険会社では、他の一般事業会社と比較し、創業当初に契約募集体制の構築や一定規模の契約集団を形成して事業を軌道に乗せるために多大な費用が掛かることから、保険業法第113条1項において商法よりも緩やかな規定が特別に設けられ、創業から5年間の事業費を10年以内にわたって償却することが認められており、2014年9月期までの償却となる。

2012 年 9 月期通期決算実績

2012 年 11 月 14 日、同社は 2012 年 9 月期通期決算を発表した。

売上高は 7,438 百万円（前年比 3.2%増）、営業利益 607 百万円（同 4.3%減）、経常利益 545 百万円（同 6.4%減）、当期純利益 259 百万円（同 39.7%減）であった。売上高は生活会員事業や少額短期保険事業の拡大によって 4 期連続の増収となったが、広告宣伝費、人件費の先行投資により営業減益となった。広告宣伝費は 623 百万円（前年比 6.8%増）であり、紙媒体による広告費は減少したものの、Web 広告（及びマグネット広告）を行った影響で一般広告費が増加した。また、大垣コールセンターの本格稼働によって人件費が前年比 7.7%増となった。当期純利益の減益率が大きいのは、2011 年 9 月期に子会社株式売却益などで特別利益 388 百万円を計上した反動である。

会社予想対比では、上図の通り、売上高は計画未達であったものの、営業利益以下は計画を上回って着地した。

コールセンター事業：売上高 656 百万円（前年比 5.8%減）、営業利益 163 百万円（同 35.0%減）

売上高の主な内訳は以下の通り。

- カギ部門：429百万円（前年比7.2%減）
- パソコン部門：87百万円（同9.4%減）

同社によれば、競合企業の Web 広告の攻勢等によって入電件数が低下したことによって減収であったとのことだ。また、集客のための広告宣伝活動を積極化したことにより、減益となった模様である。

会員事業：売上高 2,274 百万円（前年比 6.6%減）。営業利益 619 百万円（同 46.8%増）

売上高の内訳は以下の通り。

- 安心入居サポート会員：1,451百万円（前年比32.7%増）
- 学生生活110番会員：143百万円（同27.2%増）
- ライフサポートパック会員：523百万円（同11.2%減）

バイク会員事業等の売却を行った結果、前年比で減収となっているが、安心入居サポート会員の収益が貢献し、増益となった。

安心入居サポート会員の新規獲得会員は 2011 年 9 月期より 43 千人増加し、176 千人となった。不動産業者のパートナーによる貢献などが好調であった要因と同社はみている。

企業提携事業：売上高 3,093 百万円（前年比 11.0%減）。営業利益 180 百万円（同 47.9%

減）

売上高内訳は以下の通り。

- 水の救急車事業：1,677百万円（前年比2.1%減）
- 旭硝子ガラスの救急車事業：741百万円（同8.9%減）
- セコムウィン事業：79百万円（同18.3%減）
- コールセンター受託事業：596百万円（同30.2%減）

水の救急車事業、旭硝子ガラスの救急車事業は、競合激化によって減収となったとしている。

コールセンター受託事業において、受託企業数は185社と前年同期を上回った。しかし、受託企業数の増加にもかかわらず、顧客企業による委託内容の縮小や見直し等の影響を受け、売上高は596百万円（前年比30.2%減）となった。

加盟店事業：売上高167百万円（前年比20.7%減）、営業損失295百万円（前年同期は営業損失386百万円）
営業損失の縮小は、広告に占めるインターネット広告の比率を増やしたことにより、当該事業の広告宣伝費負担が減少したことによる（コールセンター事業の広告宣伝費が増加）。2012年9月期末時点の加盟店ネットワークは合計で1,470拠点（内訳は加盟店が440拠点、協力店が1,030拠点）であった。

少額短期保険事業：売上高1,176百万円（前年比59.4%増）、営業利益174百万円（同34.9%減）
賃貸住宅及び持家住宅の家財を補償する「新すまいRoom保険」が順調に伸びたことにより、増収となった。一方、保険業法第113条繰延資産への費用繰り延べ終了の影響（注）により、減益となった。

（注）保険会社では、他の一般事業会社と比較し、創業当初に契約募集体制の構築や一定規模の契約集団を形成して事業を軌道に乗せるために多大な費用が掛かることから、保険業法第113条1項において商法よりも緩やかな規定が特別に設けられ、創業から5年間の事業費を10年以内にわたって償却することが認められている。

自動車賃貸事業：売上高205百万円（前年比18.2%減）、営業利益11百万円（同41.0%減）

その他事業：売上高112百万円（2012年9月期は3百万円）、営業利益0百万円
その他の事業は医療機器事業を営んでいる。同社は、期中に株式会社アットワーキングの株式を取得し、子会社化。医療機器事業に進出した。

損益計算書

損益計算書（百万円）	FY09/06 連結	FY09/07 連結	FY09/08 連結	FY09/09 連結	FY09/10 連結	FY09/11 連結	FY09/12 連結	FY09/13 連結	FY09/14 連結	FY09/15 会予
売上高	**4,622**	**5,029**	**4,963**	**5,580**	**6,828**	**7,210**	**7,438**	**10,405**	**11,622**	**11,509**
コールセンター事業	289	310	364	585	708	697	656	622	650	649
会員事業	1,242	1,851	1,848	2,044	2,384	2,435	2,274	3,083	3,942	4,065
企業提携事業	2,787	2,741	2,741	3,016	3,489	3,476	3,093	3,015	3,165	3,253
加盟店事業	207	273	311	194	186	211	167	173	145	149
少額短期保険事業	-	-	-	-	572	738	1,176	1,709	2,051	2,233
環境メンテナンス事業	-	-	-	-	-	-	-	1,541	1,463	626
自動車賃貸事業他	-	-	-	-	24	251	205	362	625	462
医療機器事業、その他	165	63	18	169	4	3	112	423	400	389
消去	-68	-209	-318	-427	-540	-600	-246	-522	-821	
前年同期比	**27.4%**	**8.8%**	**-1.3%**	**12.4%**	**22.4%**	**5.6%**	**3.2%**	**39.9%**	**11.7%**	**-1.0%**
コールセンター事業	-13.7%	7.1%	17.3%	60.9%	21.1%	-1.6%	-5.8%	-5.2%	4.5%	-0.2%
会員事業	42.2%	49.1%	-0.2%	10.6%	16.6%	2.1%	-6.6%	35.6%	27.9%	3.1%
企業提携事業	26.6%	-1.6%	-0.0%	10.0%	15.7%	-0.4%	-11.0%	-2.5%	5.0%	2.8%
加盟店事業	-	31.9%	13.7%	-37.7%	-4.0%	13.4%	-20.7%	3.2%	-15.9%	2.6%
少額短期保険事業	-	-	-	-	-	28.9%	59.4%	45.3%	20.0%	8.9%
環境メンテナンス事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-5.1%	-57.2%
自動車賃貸事業他	-	-	-	-	-	929.9%	-18.2%	76.4%	72.8%	-26.1%
売上原価	2,877	2,986	2,723	2,911	3,494	3,809	4,067	6,737	7,635	7,081
売上総利益	**1,745**	**2,044**	**2,240**	**2,669**	**3,334**	**3,402**	**3,371**	**3,668**	**3,987**	**4,428**
売上総利益率	37.8%	40.6%	45.1%	47.8%	48.8%	47.2%	45.3%	35.3%	34.3%	38.5%
販売費及び一般管理費	1,312	1,557	1,800	2,364	2,793	2,767	2,764	3,478	3,658	3,907
売上高販管費比率	28.4%	30.9%	36.3%	42.4%	40.9%	38.4%	37.2%	33.4%	31.5%	33.9%
営業利益	**433**	**487**	**440**	**305**	**541**	**635**	**607**	**190**	**329**	**521**
コールセンター事業	117	129	147	246	340	251	163	126	156	115
会員事業	432	484	388	386	395	422	619	807	800	779
企業提携事業	183	104	117	160	386	346	180	192	318	260
加盟店事業	-208	-115	-86	-365	-514	-386	-295	-284	-322	-347
少額短期保険事業	-	-	-	-	143	267	174	133	131	157
環境メンテナンス事業	-	-	-	-	-	-	-	-617	-546	-99
自動車賃貸事業他	-	-	-	-	2	19	11	78	100	-92
医療機器事業、その他	9	4	-9	62	-0	-0	0	-2	45	44
消去ほか	-99	-119	-118	-183	-211	-285	-246	-243	-351	-295
前年同期比	66.1%	12.4%	-9.7%	-30.7%	77.3%	17.3%	-4.3%	-68.8%	73.7%	58.2%
営業利益率	9.4%	9.7%	8.9%	5.5%	7.9%	8.8%	8.2%	1.8%	2.8%	4.5%
コールセンター事業	40.5%	41.8%	40.5%	42.0%	47.9%	36.1%	24.9%	20.3%	23.9%	17.7%
会員事業	34.8%	26.1%	21.0%	18.9%	16.6%	17.3%	27.2%	26.2%	20.3%	19.2%
企業提携事業	6.6%	3.8%	4.3%	5.3%	11.1%	10.0%	5.8%	6.4%	10.0%	8.0%
少額短期保険事業	-	-	-	-	25.0%	36.2%	14.8%	7.8%	6.4%	7.0%
環境メンテナンス事業	-	-	-	-	-	-	-	-40.0%	-37.4%	-15.8%
自動車賃貸事業他	-	-	-	-	9.5%	7.6%	5.5%	21.5%	15.9%	-19.9%
営業外収益	13	74	54	15	64	49	112	78	92	
営業外費用	18	48	24	86	79	102	174	-125	-142	
経常利益	**428**	**514**	**470**	**234**	**525**	**582**	**545**	**142**	**279**	**528**
前年同期比	77.9%	20.1%	-8.5%	-50.3%	124.8%	10.8%	-6.4%	-74.0%	96.5%	89.3%
経常利益率	9.2%	10.2%	9.5%	4.2%	7.7%	8.1%	7.3%	1.4%	2.4%	4.6%
特別利益	32	11	11	61	13	388	19	63	385	
特別損失	17	62	152	240	96	101	12	490	167	
法人税等	188	166	135	113	139	447	289	253	434	
税率	42.3%	35.9%	41.2%	202.7%	31.5%	51.4%	52.4%	-88.6%	87.3%	
少数株主利益	13	19	20	-2	-	-8	4	-51	32	
当期純利益	**243**	**277**	**173**	**-56**	**303**	**430**	**259**	**-486**	**31**	**201**
前年同期比	99.4%	14.1%	-37.5%	-	-	42.2%	-39.7%	-287.5%	-106.4%	543.5%
利益率	5.3%	5.5%	3.5%	-1.0%	4.4%	6.0%	3.5%	-4.7%	0.3%	1.7%

出所：会社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合については、四捨五入により生じた相違であることに留意。

注：2014年9月期予想は、期初計画。2014年6月13日に2013年9月期第3四半期以降の四半期報告書の訂正報告が出されている。

貸借対照表

貸借対照表 （百万円）	FY09/06 連結	FY09/07 連結	FY09/08 連結	FY09/09 連結	FY09/10 連結	FY09/11 連結	FY09/12 連結	FY09/13 連結	FY09/14 連結
資産									
現金・預金・有価証券	1,527	2,220	2,510	2,515	3,869	5,623	6,476	6,493	8,392
売掛金・受取手形	379	385	330	354	426	513	557	2,011	930
貸倒引当金	-22	-12	-11	-2	-2	-6	-67	-7	-7
たな卸資産	19	5	8	9	9	33	83	43	47
前払費用				419	444	206	222	291	284
その他	262	218	382	219	289	208	552	380	470
流動資産合計	**2,165**	**2,816**	**3,219**	**3,513**	**5,035**	**6,577**	**7,825**	**9,212**	**10,116**
建物及び構築物	19	19	21	26	29	36	30	27	23
工具、器具及び備品	20	7	15	35	47	35	36	61	30
車両運搬具	4	22	21	25	153	617	104	569	638
有形固定資産合計	**43**	**48**	**58**	**94**	**236**	**696**	**178**	**642**	**703**
ソフトウエア	105	216	186	246	246	177	165	129	102
のれん				26	20	8	24	16	165
その他	31	8	19	15	12	21	16	19	16
無形固定資産合計	**136**	**224**	**205**	**287**	**278**	**206**	**204**	**164**	**283**
投資有価証券	566	901	1,235	1,102	843	673	686	951	1,319
長期貸付金	4	0	120	93	11	47	46		
繰延税金資産	2	22	88	27	5	34	1		
差入保証金	156	232	258	284	281	341	433	541	603
その他	3	68	28	-40	132	131	74	147	208
投資その他の資産合計	**732**	**1,223**	**1,728**	**1,466**	**1,273**	**1,226**	**1,240**	**1,638**	**2,130**
固定資産合計	**911**	**1,495**	**1,991**	**1,848**	**1,787**	**2,127**	**1,622**	**2,444**	**3,116**
繰延資産合計	**2**	**6**	**5**	**189**	**233**	**254**	**194**	**111**	**46**
資産合計	**3,077**	**4,318**	**5,215**	**5,549**	**7,055**	**8,958**	**9,640**	**11,767**	**13,278**
負債									
買掛金	214	223	194	216	240	253	372	505	529
短期有利子負債	730	1,036	1,074	1,297	1,716	2,097	2,726	3,818	1,709
会員引当金	77	136	143	158	149	100	132	187	217
その他	394	365	394	418	775	1,074	989	1,717	1,647
流動負債合計	**1,415**	**1,761**	**1,804**	**2,089**	**2,880**	**3,523**	**4,219**	**6,227**	**4,102**
長期有利子負債	0	44	740	954	1,487	2,050	1,765	2,315	2,048
長期前受収益	120	114	109	109	166	401	734	1,123	1,502
その他	0	0	0	52	83	147	63	133	31
固定負債合計	**120**	**158**	**850**	**1,115**	**1,736**	**2,598**	**2,561**	**3,572**	**3,581**
有利子負債（短期及び長期）	**730**	**1,080**	**1,814**	**2,251**	**3,203**	**4,146**	**4,491**	**6,134**	**3,756**
負債合計	**1,536**	**1,919**	**2,654**	**3,204**	**4,616**	**6,121**	**6,780**	**9,799**	**7,683**
純資産									
資本金	469	757	757	757	757	757	757	763	780
資本剰余金合計	512	800	800	823	824	824	824	849	3,631
利益剰余金	480	741	880	755	955	1,451	1,612	1,034	1,020
自己株式					-92	-253	-474	-953	-53
少数株主持分	82	101	141	4	-	61	132	134	169
その他有価証券評価差額金			-17	6	-5	-4	9	141	49
純資産合計	**1,542**	**2,399**	**2,561**	**2,345**	**2,439**	**2,837**	**2,860**	**1,968**	**5,595**
運転資金	184	167	144	147	195	294	269	1,549	448
有利子負債合計	730	1,080	1,814	2,251	3,203	4,146	4,491	6,134	3,756
ネット・キャッシュ	797	1,140	696	264	667	1,476	1,986	360	4,636

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合については、四捨五入により生じた相違であることに留意。

資産

現金および現金同等物が同社の貸借対照表上の最大の勘定科目となっている。同社は、最低限の設備投資しか必要としないサービス事業を展開しており、たな卸資産もわずかしか保有していない。

固定資産の大半は、投資有価証券である。

負債

固定負債よりも流動負債が多いという特徴がある。

会員より会費（同社の売上）が支払われてから一定期間を経て、会員からの作業依頼により発生すると想定される支払相当額（同社の費用）は、貸借対照表上で会員引当金として反映されている。

株主資本

株主資本の増減については、注目すべき点はない。2010 年 9 月期に自社株買いを行っている。

同社株式は 2004 年には 1：5、2005 年には 1:3、2006 年には 1：2、さらに 2007 年には 1:2 に分割された。2013 年 10 月付で、1：5 に分割された。また、2014 年 4 月付で、1:100 の株式分割を実施した。

1株当たりデータ（円）	FY09/06 連結	FY09/07 連結	FY09/08 連結	FY09/09 連結	FY09/10 連結	FY09/11 連結	FY09/12 連結	FY09/13 連結	FY09/14 連結	FY09/15 会予
期末発行済株式数	**32,314**	**68,858**	**68,858**	**68,858**	**68,858**	**68,858**	**68,858**	**69,003**	**34,685**	
EPS（円）	7,688.0	4,263.6	2,515.0	-837.7	4,469.7	6,436.9	4,069.9	-1,644.8	0.9	5.9
EPS（円、潜在株式調整後）	7,435	4,233	-	-	-	-	-	-		
DPS（円）	500.0	500.0	1,000.0	1,000.0	1,500.0	1,500.0	1,500.0	1,500.0	2.0	3.0
BPS（円）	45,193	33,372	35,144	34,007	36,110	42,429	43,584	6,403	158	

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合については、四捨五入により生じた相違であることに留意。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 （百万円）	FY09/06 連結	FY09/07 連結	FY09/08 連結	FY09/09 連結	FY09/10 連結	FY09/11 連結	FY09/12 連結	FY09/13 連結	FY09/14 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	354	297	231	75	809	931	577	-151	1,619
投資活動によるキャッシュフロー (2)	-690	-509	-661	-462	-434	333	157	-889	-1,407
FCF (1+2)	**-336**	**-212**	**-430**	**-387**	**375**	**1,264**	**734**	**-1,040**	**212**
財務活動によるキャッシュフロー	818	905	720	392	779	689	20	957	1,281
減価償却費及びのれん償却費 (A)	48	82	108	114	129	217	183	514	324
設備投資 (B)	-149	-156	-85	-185	-207	-758	121	-407	-726
運転資金増減 (C)	-63	-17	-23	2	49	98	-25	1,280	-1,101
単純FCF (NI+A+B-C)	**205**	**220**	**219**	**-129**	**176**	**-209**	**587**	**-1,659**	**731**

出所：会社資料よりSR社作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合については、四捨五入により生じた相違であることに留意。

営業活動によるキャッシュフロー

非現金支出が比較的少額であることを反映して、営業キャッシュフローの大半は当期純利益である。

投資活動によるキャッシュフロー

ほとんどが無形固定資産（例：ソフトウェア）や投資有価証券の取得である。2006 年 9 月期から 2008 年 9 月期、および 2013 年 9 月期に比較的大きな支出があるが、これは有価証券取得によるものである。

財務活動によるキャッシュフロー

新規株式公開（2004 年 9 月期）とその後の追加公募増資（2007 年 9 月期）により、大きな資金調達を行っている。

ニュース&トピックス

2015 年 4 月 28 日、同社は、2015 年 3 月 12 付で発表した内部調査委員会による調査報告書を受領したことを発表した。

同社では、内部調査委員会の調査報告において指摘された事項及び再発防止のための提言に沿って改善に取り組み、必要な措置を進めるとのこと。また、再発防止策の内容につきましては、策定次第発表するとしている。

2015 年 3 月 12 日、同社は、内部調査委員会の設置、ならびに東京証券取引所及び名古屋証券取引所への「改善状況報告書」の提出に関して発表した。

同社は、同社連結子会社である株式会社バイノス（以下、バイノス社）における不適正な売上計上（以下、本件）の真相を究明するため、合計 3 回にわたり外部の有識者より構成される第三者委員会を設置し調査を行ってきた。そして調査報告書において認定された事実に基づき、改善措置を定め、再発防止に向けて取り組んできた。

今般、これまで第三者委員会が認定した事実の前提となる事実が、異なる可能性又は新たな事実が存在する可能性が確認されたことから、同社はこの事実を重く受け止め、本件について再度徹底的な調査を行い、事実関係を明らかにするとともに、原因たる事実に即した改善措置を立案することを目的として、内部調査委員会を設置することを決議した。

内部調査委員会設置の目的

1) 同社元取締役による本件に関する指示の有無及び関与の程度並びに当社の監査体制及び同社の監査対応における問題点等の調査
2) 過去に設置された第三者委員会が認定した事実に誤りがある場合には、その原因の解明
3) 再発防止策の提言

今後の対応について

同社は、今回の内部調査は、過年度に係る決算短信等及び 2015 年 5 月 14 日に予定している 2015 年 9 月期第 2 四半期決算短信に影響を及ぼすものでないと考えているが、内部調査委員会による調査の結果、明らかとなった事実関係等や当該事象が当社の業績に及ぼす影響については、判明次第、速やかな適時開示を行うとしている。

同日、同社は、2014 年 8 月 22 日提出の「改善報告書」について、改善措置の実施状況及び運用状況を記載した「改善状況報告書」を、2015 年 3 月 12 日に東京証券取引所及び名古屋証券取引所に提出した。

2014 年 12 月 26 日、同社は、金融商品取引法第 24 条の 4 の 4 第 1 項に基づき、同日、東海財務局に提出した 2014 年 9 月期の内部統制報告書に開示すべき重要な不備があり、同社の財務報告に係る内部統制は有効でない旨を記載したことを発表した。

但し、不備の内容については、既に再発防止策を実行中であり、2015 年 9 月期においては適

切な財務報告の信頼性を確保する方針であるとしている。

2014 年 11 月 28 日、同社は会計監査人の異動に関して 2014 年 12 月 25 日開催予定の株主総会において「会計監査人選任の件」を付議することを発表した。

就任予定の会計監査人の概要

名称　　監査法人東海株式会社

所在地　名古屋氏中区金山一丁目 12 番 14 号

退任予定の会計監査人の概要

名称　　有限責任監査法人トーマツ

所在地　東京都港区港南二丁目 15 番 3 号

異動予定年月日

2014 年 12 月 25 日

2014 年 11 月 11 日、同社は第三者委員会の調査報告書を受領したことを発表した。

第三者委員会の調査報告書の要点は以下の通り

代表取締役個人による株式会社甲社への出資の有無及び子会社・関連会社への該当の有無

代表取締役個人から株式会社甲社の代表取締役個人に対して融資（貸付）の事実は認められたものの、代表取締役個人による株式会社甲社への出資又は融資が実行された事実は存在しないと認められ、子会社・関連会社への該当の有無についても、子会社、関連会社に該当しないと判断された。

関連当事者の範囲の網羅性

関連当事者に該当する可能性を否定できない一社については、仮に関連当事者に該当するとしても、同社と当該会社との間の取引は存在せず、開示対象取引は存在しないと認められるため、有価証券報告書に記載すべき関連当事者の注記は、過去においても不要であったと判断された。また、その他の法人についても、関連当事者に該当する法人はなく、有価証券報告書に記載すべき注記はないと判断された。

代表取締役個人による出資等の資金の流れ

代表取締役個人による同社グループの資金の不正使用や同社グループから代表取締役個人に対する不適切な資金流出等の事実の存在は確認できなかった。

株式会社バイノスの不適正な会計処理に対する代表取締役の関与の有無

代表取締役がバイノス社における不適正な売上計上を認識し又はこれに関与していたことを窺わせる事実は顕出されなかった。

2014 年 10 月 29 日、同社は 2014 年 9 月期決算において、販管費及び営業外費用の減額、

特別利益が発生する見込みであることを発表した。

概要は以下の通り。

役員退職慰労金制度の廃止及び役員退職慰労金受給権の放棄

2014 年 10 月 29 日開催の取締役会において、役員退職慰労金制度を廃止し、役員退職慰労金の受給権を放棄することを決議した。役員退職慰労金制度の廃止は、2013 年 9 月期第 2 四半期から 2014 年 9 月期第 1 四半期までの決算数値を訂正する事態に対する経営責任としてのものであり、また、役員退職慰労金の受給権の放棄については、支給対象となる全取締役及び監査役から過年度及び役員退職慰労金全額の受給権放棄の申し出を受けたものである。

販管費の減額、特別利益の計上

役員退職慰労金制度の廃止及び役員退職慰労金受給権の放棄により、販管費においては役員退職慰労引当金繰入額 20 百万円の繰入が不要となり、特別利益として役員退職慰労引当金戻入額 27 百万円が 2014 年 9 月期に発生する見通しである。

貸倒引当金繰入額の減額

また、持分法適用関連会社であった日本電源技術社に対する債権が全額繰上げ返済となったことから、2014 年 9 月期第 2 四半期において貸倒引当金へ繰り入れた 121 百万円は 2014 年 9 月期決算において繰入が不要となる。

これら業績への影響については、現在精査中であり、判明次第速やかに発表するとしている。

同日、同社は 2014 年 10 月 20 日付で同社グループの元関係者から文書での告発がなされたことを発表した。

同社では告発文書の記載内容には信憑性に疑義があるものの慎重に対応する必要があると判断して、告発文書の内容についての第三者委員会を設置することを発表した。

第三者委員会設置の趣旨と目的

告発文書に記載内容のうち、以下の項目に関する事実関係の調査を目的とする

1) 代表取締役個人による株式会社「甲」社への出資の有無など

2) 1)を含む代表取締役個人による出資等の資金の流れ

3) 株式会社バイノスの不適正な会計処理に対する代表取締役の関与の有無

（「甲」社については、告発文書の記載内容の真偽が定かでないため匿名）

今後の対応

同社は第三者委員会の調査に全面的に協力し、また、調査の日程については見通しがつき次第発表するとのこと。また、2014 年 9 月期決算は予定通り 2014 年 11 月 14 日を予定しているが、これに変更が生じた場合、また、第三者委員会の調査の結果及び事実関係、業績に及ぼす影響については、速やかに適時開示を行っていくとしている。

2014 年 8 月 22 日、同社は、東京証券取引所及び名古屋証券取引所への「改善報告書」の

提出、役員報酬の減額、ならびに連結子会社株式会社バイノスの役員の異動及び選任に関して発表した。

同社は、過年度の決算短信等を訂正した件について、その経緯及び改善措置を記載した「改善報告書」を、2014 年 8 月 22 日に東京証券取引所及び名古屋証券取引所に提出したとしている。

改善報告書の内容

同社は、株式会社バイノス（以下、バイノス社）に係る不適正開示の発生原因の分析を行った上で、再発防止に向けた改善措置として以下を報告した。

- 子会社管理体制の見直し
- 適切な業務手順の確定及び運用
- 新規事業に対する事前調査、及び着手後のリスクコントロール制度の整備
- 過剰な接待に依存する営業手法の禁止
- 監査役会室の設置及び内部監査室の拡充
- コンプライアンス意識の徹底
- 同社取締役会の活性化
-

役員報酬の減額

同社は、改善報告書にて公表した事態を厳粛に受け止め、役員報酬の減額を決定した。代表取締役、取締役管理部長、及び取締役加盟店サポート部長については月額報酬の 30%× 2 ヵ月の減額、常勤監査役につては月額報酬の 10%× 2 ヵ月を自主返上とするとのことである。

バイノス社の関連業務を担当する社員については、第三者委員会の調査結果を鑑み一定の責任が認められたため、同社規程に基づき厳正な処分をしたとしている。

2014 年 7 月 28 日、同社は、第三者委員会の調査報告書の受領を発表した。

調査報告書の内容

連結子会社バイノス社の売上計上に係る疑義については、バイノス社の取締役を兼務する同社取締役 1 名が認識していたと判断され、その他調査対象とされていたバイノス社の取締役を兼務する、同社代表取締役、管理担当取締役及びその他の取締役において、関与又は認識があったとまでは認められないと判断された。

日本電源技術社株式会社に対する投融資の判断については、同社代表取締役、管理担当取締役及びその他の取締役の善管注意義務違反にはあたるとまでは認められず、当該資金調達及び使途についても不適切な点があるとは認められないと判断された。

同社の対応

同社は再発防止策として、先の第三者委員会及び今回の第三者委員会の調査報告において指摘された事項及び再発防止のための提言に沿って改善に取り組み、必要な措置を進めていくとしている。再発防止策の内容につきましては、策定次第発表するとのこと。

2014 年 6 月 25 日、同社は、2014 年 9 月期業績予想の修正を発表した。

新予想

新会社計画は売上高 11,157 百万円（前期比 7.2%増）、営業利益 333 百万円（同 75.7%増）、経常利益 205 百万円（同 44.4%増）、当期損失 100 百万円（前期は当期損失 486 百万円）。

修正理由

売上高は 7.2%増を見込む。これは各種会員事業の好調な推移により、会員事業の売上増を見込んだもの。環境メンテナンス事業は、子会社バイノス社において、東京オリンピック開催決定による現場作業員の人件費高騰や除染地域からの人材流出等が大きく影響し、作業員確保が日を増す毎に困難となり、一部工区において除染作業の遅延・失注等が生じている。既に受注した工区においても、人件費高騰が除染作業の採算性悪化に拍車をかけているとのことである。また、第三者委員会による指摘事項を踏まえて業績予想を見直した結果、前回予想に対して売上高は 2,873 百万円減、営業利益は 645 百万円減、経常利益は 719 百万円減となった。また、2 度にわたる第三者委員会の設置費用 155 百万円を勘案し、当期純損失は 100 百万円を見込む。

なお、2014 年 6 月 19 日付で、経済産業省・資源エネルギー庁選定の廃炉・汚染水対策事業事務局審査・評価委員会により、2013 年度補正予算「汚染水処理対策技術検証事業」に係る補助事業「海水浄化技術検証事業」の補助事業者として、大林組とバイノス社が採択された旨が公表された。本件検証事業の開始により売上計上に先行した費用が発生する可能性がある。

2014 年 6 月 23 日、同社は、同社取締役及び監査役からの配当金返還に関する発表を行った。内容は以下の通り。

過年度決算を訂正した結果、2013 年 9 月期の期末配当において、会社法及び会社計算規則の規定により計算される分配可能額を超える配当を行っていたことが判明した。こうした状況を踏まえ、榊原暢宏代表取締役をはじめとする取締役及び監査役から、2013 年 9 月期の期末配当の分配可能額（訂正前）をもとに決議した配当金相当額 57 百万円の返還申し出があった。そして、2014 年 6 月 23 日までに榊原暢宏代表取締役より 56 百万円を受け、その他の取締役及び監査役よりそれぞれ株主として受領した配当金相当額の返還を受け、結果として、全株主に対する配当金相当額の全額が返還された。なお、当該返還額については、2014 年 9 月期において特別利益に計上する見込みとしている。当該配当金相当額の返還をもって、2013 年 9 月期の期末配当において分配可能額を超える配当を行ったことについての対応が完了した。

2014 年 6 月 16 日、同社は、2014 年 9 月期の業績予想の未定への変更、同中間期剰余金の見送り、貸倒引当金繰入額（営業外費用）の計上、及び 2014 年 9 月期第 2 四半期決算短信を発表した。

2014 年 6 月 14 日、同社は、第三者委員会の再設置について発表した。

再設置の経緯

同社は 2014 年 6 月 3 日付「第三者委員会の調査報告書受領に関するお知らせ」にて、連結子会社である株式会社バイノスにおける不適正な売上計上に関する調査結果を踏まえ、会計監査人による監査を経て、過年度決算の訂正処理を進めるとともに、調査報告において指摘された事項及び再発防止のための提言に沿った改善への取り組みを公表した。しかしながら、会計監査人はその一部について疑義を提示している。また、同社は 2014 年 9 月期第 2 四半期に LED 事業を行う日本電源技術社株式会社に出資し、関連会社としたが、出資後直ちに減損処理する状況に至り、日本電源技術社向けの貸付金に貸倒引当金を計上した。これらの会計処理について、一連の取引に関する経済合理性について疑義を生じさせる状況にある可能性を排除できないとの指摘を会計監査人から受けた。同社は、これらの懸念についてガバナンス強化等の観点から、2014 年 6 月 13 日付で第三者委員会を設置することを決定した。同調査により新たな事実が判明した場合には、四半期連結財務諸表を訂正する場合があるとしている。

設置の目的

第三者委員会再設置の目的として、株式会社バイノスの売上計上に関する電子メール調査の範囲を広げた上で、追加の調査を実施し、また、日本電源技術社株式会社に対する出資及び貸付の懸念についても、調査と評価を行う方針としている。

2014 年 6 月 13 日、2013 年 9 月期第 2 四半期以降の四半期報告書の訂正報告を公表した。

訂正報告書では、同社の環境メンテナンス事業の業績が大幅に下方修正され、同期間の損益計算書・貸借対照表・キャッシュフロー計算書等に影響を大きく及ぼしている。本レポートでは図表については訂正後の数値を用いているが、過去の業績等の本文中における数値については変更をしていない。また、2014 年 6 月 13 日午後 7 時現在、2014 年 9 月期第 2 四半期の決算短信は発表されておらず、会社計画についても修正発表されていない。

2014 年 5 月 2 日、同社は、第三者委員会の設置及び 2014 年 9 月期第 2 四半期決算発表日の変更について発表した。

同社は、同社会計監査人である有限責任監査法人トーマツから、2013 年 2 月に同社連結子会社となった株式会社バイノスの売上計上に懸念を生じさせる事実がある旨の通知を受けたことを受け、第三者委員会を設置することを決議した。なお、上記理由により、2014 年 5 月 14 日に予定していた 2014 年 9 月期第 2 四半期の決算発表については延期することとし、具体的な開示時期については、確定次第発表するとしている。

2013 年 11 月 20 日、同社は、J:COM 加入者向け生活サポートサービス「J:COM おうちサポート」の提供開始について発表した。

同社は、株式会社ジュピターテレコム（J:COM）と 2013 年 12 月 1 日より、J:COM 加入者向け生活サポートサービス「J:COM おうちサポート」の提供を開始するとしている。月額利用料金 315 円（税込）で、同社の「生活救急サービス」（水まわりやカギ、ガラスのトラブル等の緊急事態に対応）を提供していく。緊急時には、全国 1,500 拠点以上の同社加盟店等から、最寄りの拠点スタッフが駆けつけて、対応するサービスを目指していく。また緊急時のトラブル対応だけでなく、ハウスクリーニングや家事代行を行っていくとしている。同社は、「J:COM Everywhere」構想のもと、ケーブルテレビ・高速インターネット接続・固定電話の 3 サービスを中心に、顧客の生活全般をサポートする J:COM と業務提携することで、顧客満足度の向上に努めていきたいとしている。

2013 年 11 月 18 日、同社は自己株式の処分及び株式の売出しについて発表した。

株式処分の目的

自己株式の処分による調達資金を、道路除染に必要な除染作業用特殊車両の追加購入、及び「バイノスフロック」等の製造費用にかかる前渡金等に充当し、「バイノス」を活用した除染事業を推進するとしている。

公募による自己株式の処分

- 募集株式の種類：　普通株式　49,825株
- 払込期日：　2013年12月19日

オーバーアロットメントによる売出し

- 売出株式の種類及び数：　普通株式 7,470株
- 売出人：　大和証券株式会社
- 売出価格：　未定
- 払込期日：　2013年12月3日～12月6日までの間のいずれかの日。

第三者割当による自己株式の処分

- 募集株式の種類及び数：　普通株式 7,470株
- 割当先：　大和証券株式会社
- 払込金額の決定方法：　処分価格など決定日に決定する。
払込金額は一般募集における払込金額と同一の金額とする。
- 払込期日：　2013年12月19日

尚、現在（2013 年 11 月 18 日）の自己株式数は、57,295 株（2013 年 10 月 1 日における 1 対 5 の株式分割後）となっている。

2013 年 11 月 14 日、同社は 2013 年 9 月期通期決算および、株式分割を発表した。

2013 年 9 月 20 日、同社は、株式会社大京アステージとの業務提携強化について発表した。

同社は、2013 年 9 月 20 日開催の取締役会において、大京アステージ社との提携を強化し、大京アステージ社が運営するマンション専有部分における生活トラブルに対応するサービス「住まいるレスキュー」を共同で提供することを決議したとしている。

業務提携と強化の理由

大京アステージ社のサービスの一環として 2009 年から提供され、既に約 20 万戸の契約実績を持つ「住まいるレスキュー」サービスを、2013 年 11 月 1 日付にて同社が一括で受託、提供することとなった。これにより、大京グループが管理委託契約を締結する管理組合及び区分所有者、入居者に対し、同社の緊急駆けつけサービスのインフラと、サポート会員制度で培ったノウハウを付加することで、入居者がより安心できる生活環境の確保に努めるとしている。なお、大京アステージ社はマンション管理受託において約 41 万戸（大京グループで約 51 万戸）の実績をもち、管理組合及び区分所有者、入居者に対し多彩なサービスや商品を提供している。

業務提携の内容

大京アステージ社がサービス契約を締結する入居者向けに「住まいるレスキュー」サービスを提供する。主なサービス内容は以下の通り。

（1）水まわり・建具・電気設備等お部屋のトラブル駆けつけサービス
（2）玄関カギのトラブル対応サービス
（3）ガラス修理・交換サービス
（4）照明管球類交換サービス

2013 年 8 月 20 日、同社は株式分割を発表した。

同社は、投資金額の引き下げと株式の流動性を高めることを目的に、普通株式 1 株につき 5 株の割合をもって株式分割することを発表した。

株式分割の概要

株式分割前の発行済株式数：68,930 株（2013 年 8 月 20 日現在）
分割により増加する株式数：275,720 株
株式分割後の発行済株式総数：344,650 株
効力発生日：2013 年 10 月 1 日

2013 年 8 月 12 日、同社は 2013 年 9 月期通期業績予想の修正を発表した。

2013 年 9 月期通期会社予想

売上高：10,401 百万円（前回予想 8,681 百万円）
営業利益：784 百万円（同 685 百万円）
経常利益：741 百万円（同 638 百万円）
当期純利益：411 百万円（同 437 百万円）

同社が、環境メンテナンス事業に進出すべく子会社化した株式会社バイノスが、当初予想を上回り順調に推移している。また、会員事業の「学生生活 110 番」会員・「安心入居サポート」会員の、新規入会者が増加したことにより、予想を上回る売上高となった。株式会社バイノスは、筑波大学発のバイオベンチャー企業で、主に同社が発見した新種の微細藻類「バイノス」の汚染物質の吸着特性を活かした排水・廃液及び廃棄物処理、除染作業等の事業を展開している。「バイノス」から作製した「バイノスフロック」を使用した水処理設備とサイクロンシステム車両を組み合わせることで、アスファルト及びコンクリート面の除染に威力を発揮している。現在は、主として福島県の自治体等の除染作業に対応しており、車両・機材・人材等の整備を早急に進めて対応している。なお、AvanStrate 株式会社第 1 回無担保社債の償還予定期日が変更され、投資有価証券評価損を 60 百万円計上したことにより、当期純利益は前回予想を下回り 411 百万円となる見込みである。

2013 年 7 月 16 日、同社は夢の街創造委員会株式会社（JASDAQ 2484、以下、夢の街創造委員会）の株式を取得することを発表した。

同社は、2004 年 4 月より夢の街創造委員会の運営するデリバリー総合サイト「出前館」に出店するなど、従前から取引関係があり、「出前館」におけるカギ・水まわり・ガラス・パソコン等の生活トラブル解決サービスの取扱高は堅調に推移している。今回の出資により（主要株主であったカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社が保有していた株式の一部を取得）、夢の街創造委員会との関係が一層強化されるとともに生活トラブル解決サービスの依頼につながる集客媒体が、紙媒体からデジタルコンテンツに移行している状況において、取扱高も順調に伸長していくものと同社では考えている。取得価格は 163 百万円、取得株式数は 200,000 株（議決権所有割合 4.20%）となる。
尚、直近（2012 年 8 月期）の決算によると、夢の街創造委員会の連結売上高は 2,196 百万円、同営業利益 210 百万円となっている。

2013 年 5 月 13 日、同社は 2013 年 9 月期第 2 四半期累計期間及び通期業績予想の修正を発表した。

<u>2013 年 9 月期第 2 四半期累計期間会社予想</u>
売上高：4,536 百万円（前回予想 4,355 百万円）
営業利益：450 百万円（同 271 百万円）
経常利益：415 百万円（同 226 百万円）
四半期純利益：302 百万円（同 87 百万円）

<u>2013 年 9 月期通期会社予想</u>
売上高：8,681 百万円（前回予想 8,501 百万円）
営業利益：685 百万円（同 506 百万円）
経常利益：638 百万円（同 450 百万円）
当期純利益：437 百万円（同 222 百万円）

同社は上期会社予想の上方修正の理由について、1）提携企業の販売拡大により会員事業の賃貸住宅入居者向け「安心入居サポート」会員が順調に推移したこと、2）広告宣伝費等の販管費コストを効率的に削減した点を挙げている。また子会社での投資有価証券売却益計上により当期純利益も増加したとしている。通期会社予想は2013年9月期第2四半期累計期間の上方修正を踏まえ、上方修正された。

その他情報

沿革

同社の創業者である榊原暢宏氏は、学生時代にバイクの故障で困っている人を助けて、感謝された経験があった。社会人になり、スクーターで通勤していたが、バイクショップの閉店時間よりも遅くまで仕事をすることが多く、必要な時にスクーターを修理してくれる人が見つからないことが多かった。また、バイクには、JAF（日本自動車連盟、自動車向け会員サービス）と同様のサービスがないため、他のバイクやスクーターのライダーも同じ問題に直面していた。

そこで、困っているライダーとバイクメカニックの橋渡しをするため、榊原氏は、ジャパンベストレスキューシステムの前身である、日本二輪車ロードサービス株式会社を 1997 年に設立した。榊原氏は、一から事業を興し、同社のサービスを使ってもらうよう全国のバイクショップを回った。当時、全国ネットのバイクロードサービスは斬新であった。バイクサービス市場としては、バイクショップが多数あったが、バイクショップ間のネットワークは欠如していた。日本二輪車ロードサービス社は、消費者が必要な時に、必要な場所で、技術的緊急対応を提供するという試みであった。

1999 年から同社は他の新たなサービスを始めた。榊原氏は、ほとんどのライダーは、冬期にバイクには乗らないことからバイク事業が季節性の強い事業であることに気付いた。そこで榊原氏は、一般消費者向けにカギの交換サービスを提供し始め、現状の約 20 種類までサービスを追加していった。1999 年に社名は現在のジャパンベストレスキューシステム株式会社に変更されている。

同社は 2002 年、認知度の高いブランドである「旭硝子」の製品を活用したガラス交換と修理サービス、旭硝子の救急車事業を立ち上げ、成長を加速させた。2004 年には、セコム株式会社とのジョイント･ベンチャーであるセコムウィン株式会社と、株式会社 INAX とのジョイント･ベンチャーである株式会社水の救急車を設立した。同社事業において、企業提携事業は大きな位置づけとなり、2004 年 9 月期収益に対し 60.6%を占めた。

2005 年 8 月に同社は東京証券取引所マザーズに上場し、2007 年 9 月に東京証券取引所第一部へ市場変更した。

同社は 2008 年に少額短期保険の会社を買収した。この買収が同社の会員向け商品を強化し、収益に貢献することが期待される。

トップ経営者

代表取締役であり、同社創立者でもあるのが榊原暢宏氏である。同社では、榊原氏がキーパーソンであり、戦略と経営方針の策定に責任を負っている。

従業員

2014 年 9 月期末時点で、同社単体の従業員数は 252 名（就業人員 123 名、臨時雇用者 129 名）であった。平均年齢は 34.6 歳（平均勤続年数は 4.3 年）で、平均給与は 4.3 百万円であった。

大株主

2014年9月末現在の大株主上位10名。

株主名又は名称	所有株式数の割合（%）
榊原 暢宏	35.29%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2.13%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	1.65%
綿引　一	1.44%
JBR取引先持株会	1.17%
フタバ株式会社	0.84%
宮本 稔久	0.77%
夢の街創造委員会株式会社	0.70%
BARCLAYS CAPITAL SECURITIES LIMITED	0.55%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口1）	0.55%

実質支配株主は、創立者であり代表取締役である榊原暢宏氏である。

配当と株主優待

同社は、株主優待として、9 月末時点の株主に対し、保有株数に応じて同社サービス（カギの交換、窓ガラスの修理、水回り修理サービス、パソコン修理サービスなど）の割引券を贈呈している。

- 1株以上25株未満：5,000円相当
- 25株以上50株未満：10,000円相当
- 50株以上：15,000円相当

さらに、保有数に応じて、以下のように子供向けの職業体験型テーマパークであるキッザニア（日本における所在地は東京及び甲子園、運営管理は KCJ GROUP 株式会社）のスポンサーイベントデイ招待券ないしは特別招待券を贈呈している。

- 10株以上25株未満：スポンサーイベントデイへの招待券1枚
- 25株以上50株未満：特別招待券3枚
- 50株以上：特別招待券4枚

企業概要

企業正式名称	本社所在地
ジャパンベストレスキューシステム株式会社	466-0064 愛知県名古屋市昭和区鶴舞 2-17-17
代表電話番号	**上場市場**
052-883-0850	東証 1 部、名証 1 部
設立年月日	**上場年月日**
1997 年 2 月 12 日	2005 年 8 月 30 日
HP	**決算月**
http://www.jbr.co.jp/	9 月
IR コンタクト	**IR ページ**
経営企画室　石山　由美子	http://www.jbr.co.jp/ir_info/
IR メール	**IR 電話**
ir@jbr.co.jp	052-883-0850

会社概要

株式会社シェアードリサーチは、今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供をめざしています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
株式会社アイスタイル
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
アズビル株式会社
アズワン株式会社
アニコムホールディングス株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンジェスMG株式会社
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社インテリジェント ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社VOYAGE GROUP
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
亀田製菓株式会社
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ココカラファイン
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
株式会社じげん
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
シンバイオ製薬株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー・ディー・マトリックス
ソースネクスト株式会社
株式会社ダイセキ
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
株式会社ティア
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
長瀬産業株式会社
日進工具株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
日本駐車場開発株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
伯東株式会社
株式会社ハーツユナイテッドグループ
株式会社ハピネット
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
松井証券株式会社
株式会社マックハウス
株式会社マネースクウェアHD
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
株式会社ラック
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787